

2025年度 第2四半期 決算説明資料

2025年4月1日～2025年9月30日

2025年11月7日

株式会社ミロク情報サービス

◆ 連結損益

■ 前年同期比

- ・連結売上高、営業利益、経常利益ともに増収増益（前年同期比 売上高**6.3%増**、営業利益**6.2%増**、経常利益**7.6%増**）
- ・売上構成では、システム導入契約売上高※1が**3.2%増**、サービス収入が**12.7%増**、販売先別では企業向けの売上高が**4.8%増**

◆ 顧客基盤とサービス収入の拡大

- ・システム導入契約売上高のうち、企業向け売上に占める新規企業向け売上高比率は**35.6%**
- ・新規顧客開拓とサブスクリプションモデル（利用料方式）の推進により、ストック型のサービス収入は**12.7%増**
- ・クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR※2は前年同期比**32.5%増**

◆ 財務指標（健全性）

- ・自己資本比率 **66.6%**（前期末比 +2.0ポイント）
- ・流動比率（流動資産/流動負債） **181.2%**（前期末比 ▲5.8ポイント）

◆ 受注残を意識した経営の浸透（2025年9月末）

- ・システム導入契約売上高の受注残（単体） **4.04 ヵ月**※3（期首比 +0.25 ヵ月）

※1 システム導入契約売上高＝ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェア売上高の合計

※2 ARR(Annual Recurring Revenue)は各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍

※3 受注残月数＝受注残金額／当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画

※本資料におきましては、百万円未満を切り捨て表示、比率は小数第2位を四捨五入して表示しております。

2025年度 第2四半期 連結損益サマリー



- 会計事務所向け及び中堅・中小企業向け各種ERP製品の販売が好調に推移。また、クラウド・サブスク型へ移行しているためソフト使用料収入が大きく伸長し、売上高は6.3%の増収
- 人的資本経営の一環として、先行投資となる新卒社員の積極採用(91名)や給与ベースアップ等を実施。それらによる人件費増を中心とする販管費の増加に加え、売上拡大に伴う仕入原価の増加などにより、売上原価・販売管理費が増加するも、増収効果により営業利益は6.2%、経常利益は7.6%の増益

(単位：百万円)

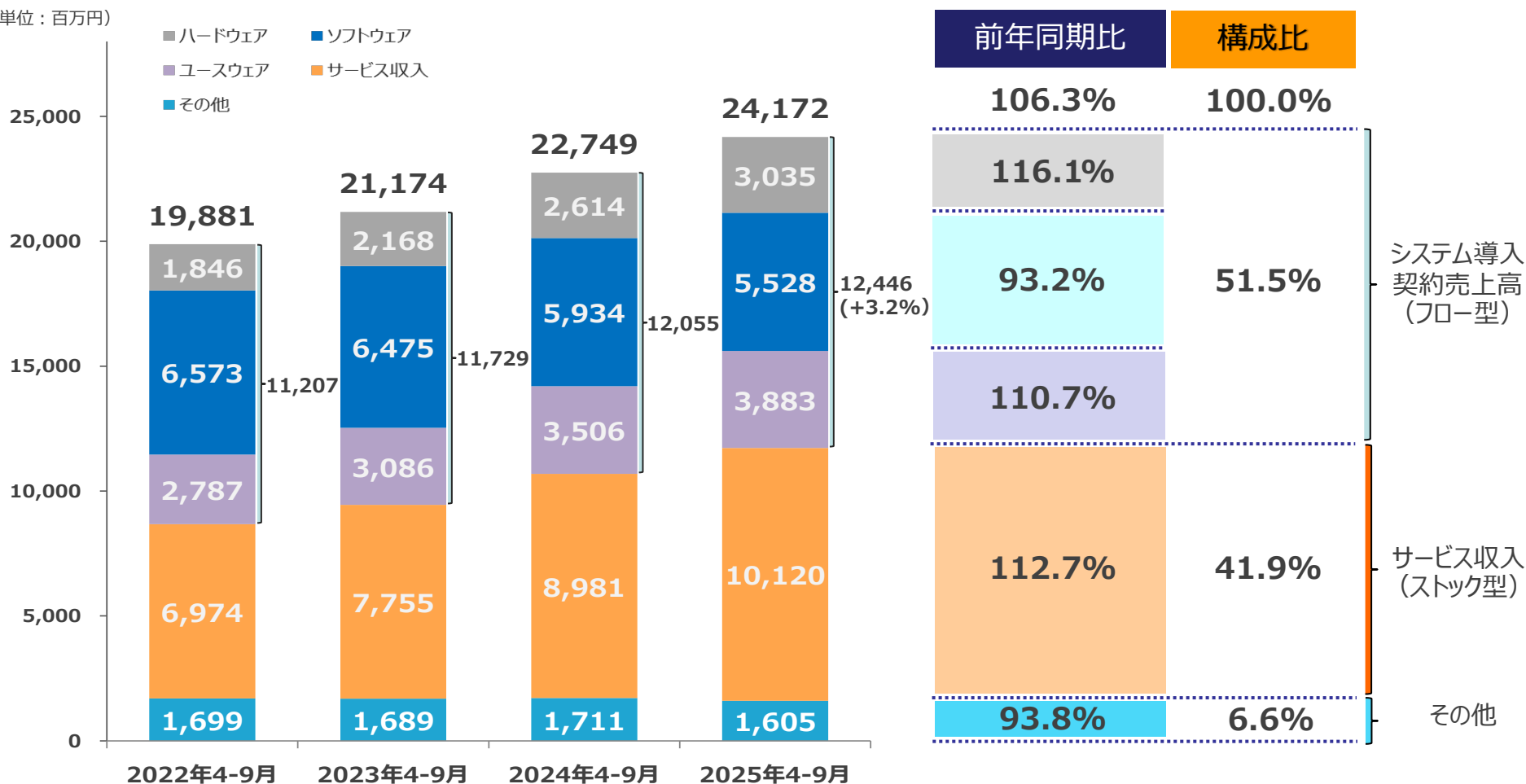
連 結	2024年4-9月	2025年4-9月	前年同期比		業績予想比		2025年度 通期予想	進捗率
	実績	実績	増減額	%	増減額	%		
売上高	22,749	24,172	1,423	106.3%	372	101.6%	49,000	49.3%
売上総利益	13,791	14,387	595	104.3%	▲ 412	97.2%	30,200	47.6%
売上高総利益率	60.6%	59.5%	-	▲1.1P	-	-	61.6%	
販売管理費	10,824	11,236	411	103.8%	▲ 463	96.0%	23,500	47.8%
販管費比率	47.6%	46.5%	-	▲1.1P	-	-	48.0%	
営業利益	2,967	3,151	184	106.2%	51	101.6%	6,700	47.0%
営業利益率	13.0%	13.0%	-	±0.0P	-	-	13.7%	
経常利益	3,028	3,257	229	107.6%	107	103.4%	6,800	47.9%
経常利益率	13.3%	13.5%	-	+0.2P	-	-	13.9%	
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,059	2,654	595	128.9%	384	117.0%	4,900	54.2%
中間純利益率	9.1%	11.0%	-	+1.9P	-	-	10.0%	
連結EPS	68.84円	88.69円	19.85円	128.8%	-	-	163.66円	-

品目別売上高推移

- 売切り型からサブスク型への移行が進んでいる影響でソフトウェア売上が減収となるも、ハードウェア売上及びユースウェア売上が順調に伸長したことから、システム導入契約売上高全体は前年同期比3.2%増
- サービス収入は、クラウドサービスの伸長やオンプレ製品のサブスク型提供により前年同期比12.7%増

(単位：百万円)

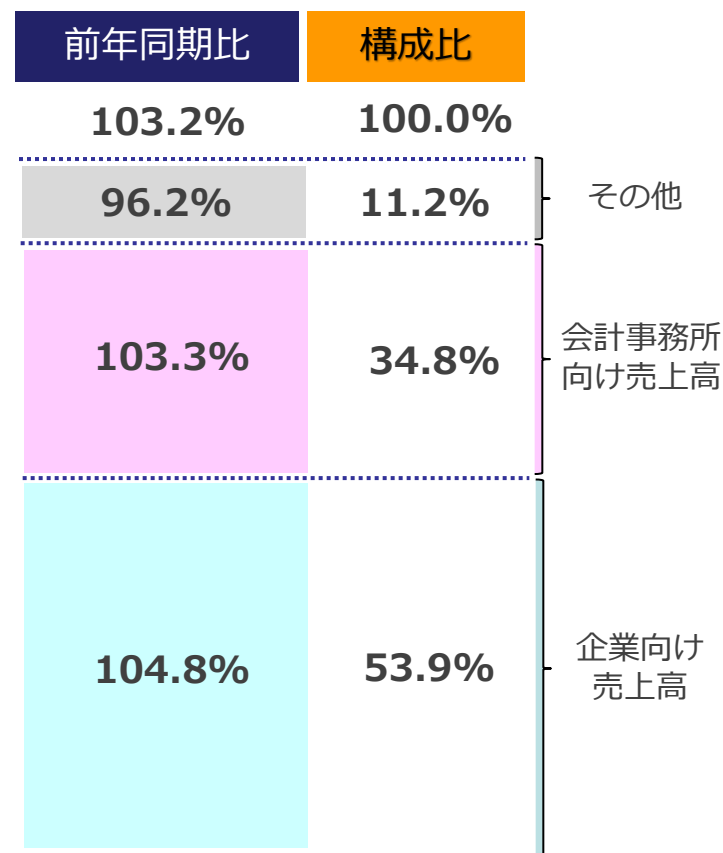
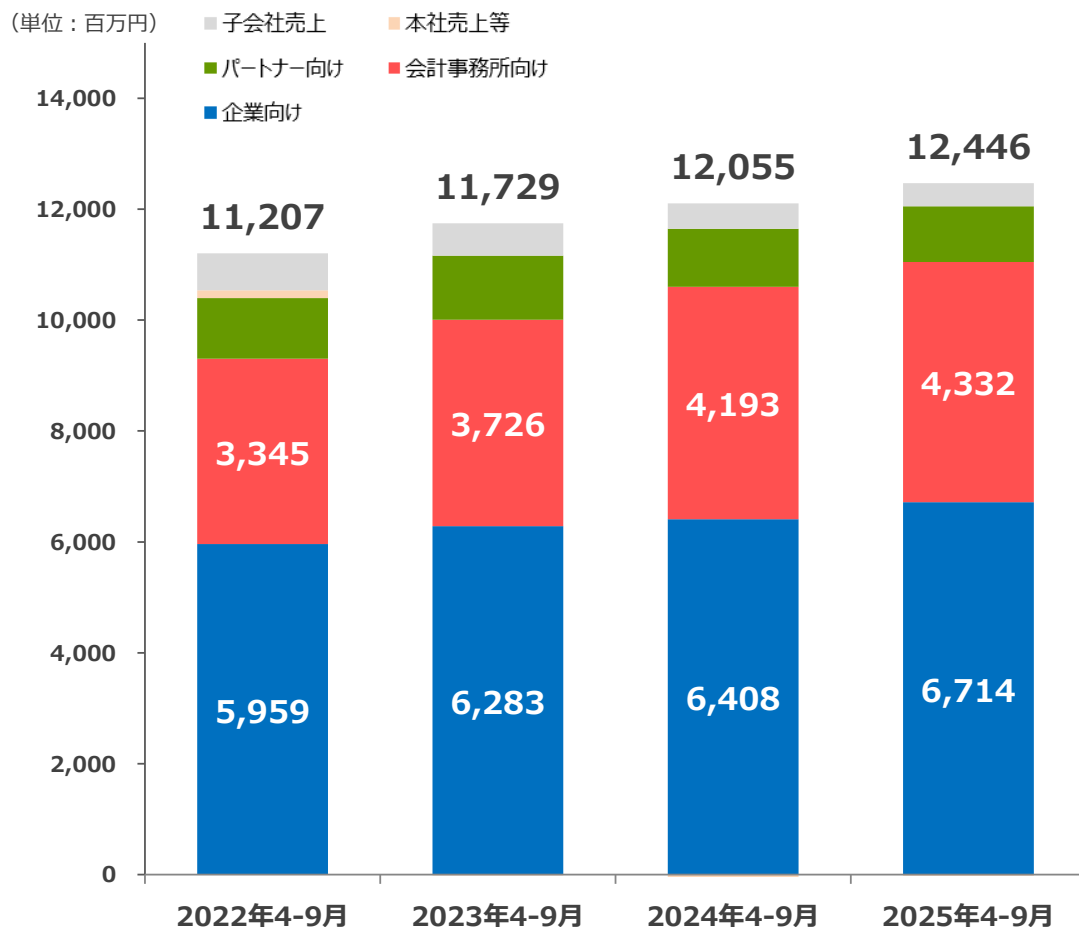
■ ハードウェア
■ ソフトウェア
■ ユースウェア
■ サービス収入
■ その他



販売先別売上高※推移（システム導入契約）①

- システム導入契約売上高の総額は、売切り型からサブスク型への移行スピードの加速により伸長率は鈍化
- 会計事務所向け・企業向け売上は、サブスク型への移行の影響があるものの、ハードウェア売上及びユースウェア売上の伸長により増加

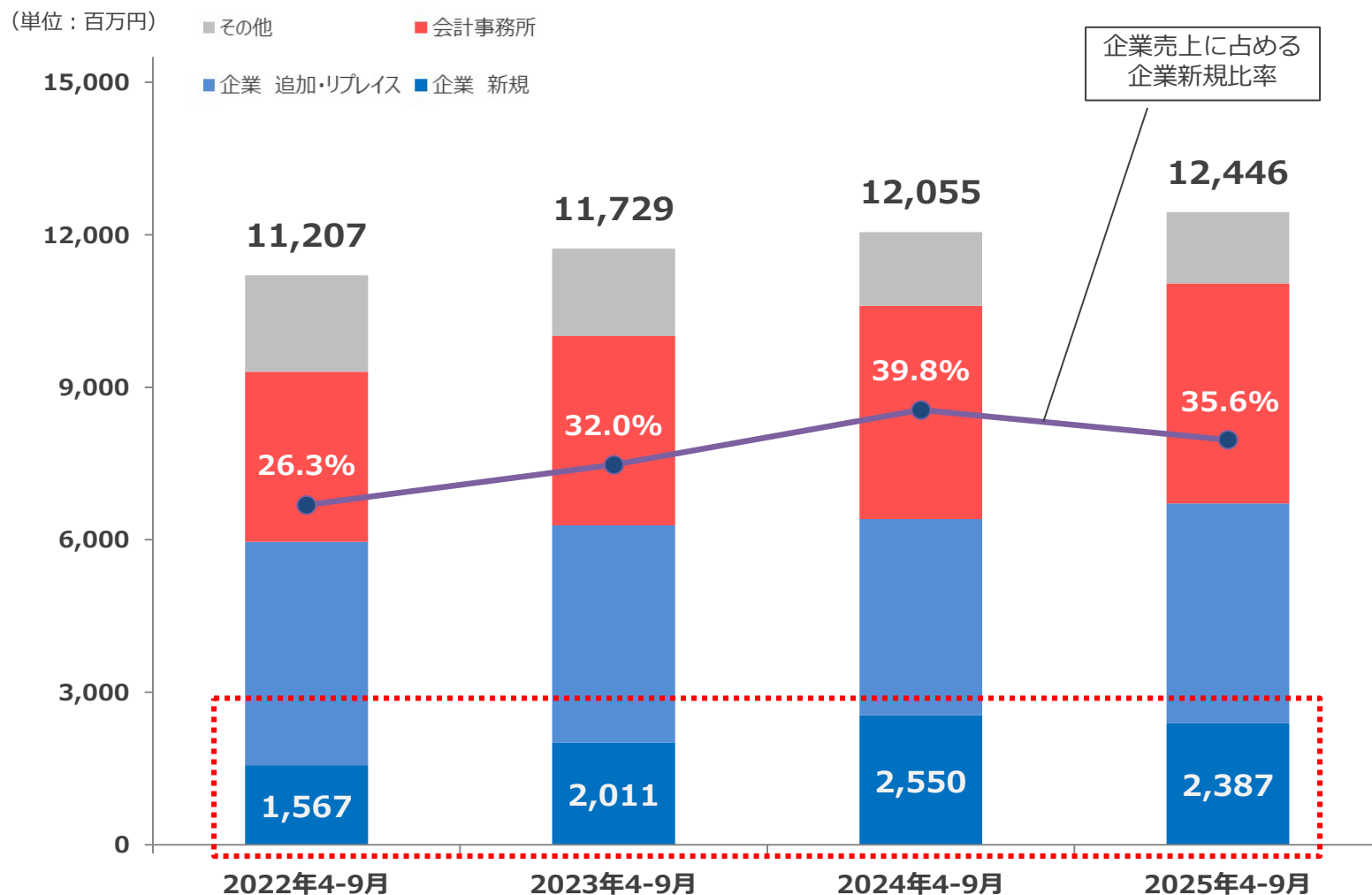
※システム導入契約売上高（ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェア売上高の合計）の販売先別の内訳です。



※ 本社売上等 = 本社売上 + 支社間の売上付替調整

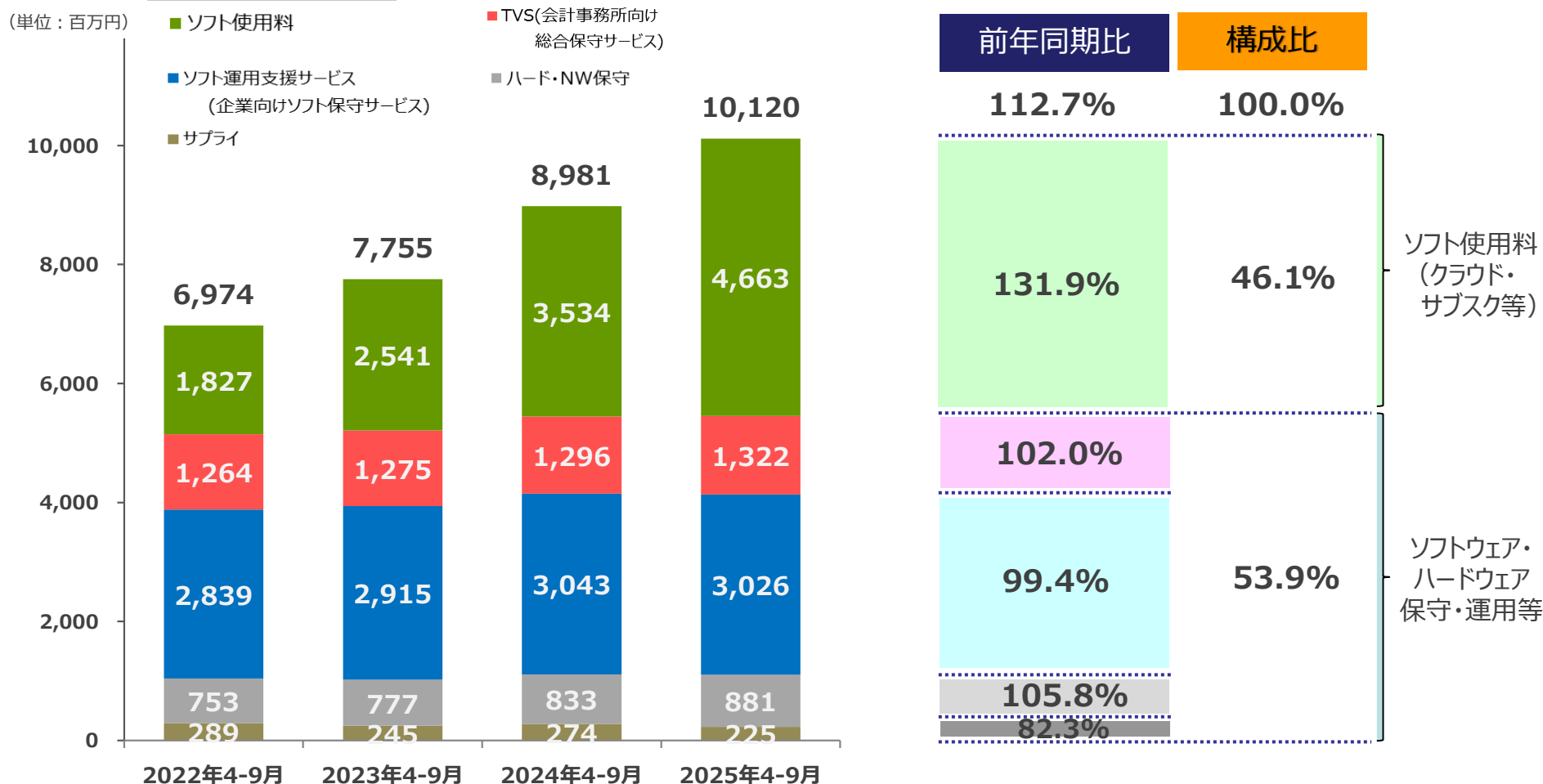
販売先別売上高推移（システム導入契約）②

➤ 新規企業向け売上高は6.4%減、企業向け売上全体に占める新規比率は35.6%（前年同期比▲4.2ポイント）



サービス収入（ストック型）内訳推移

- ソフト使用料は、主力ERP製品の一部サブスクでの提供やクラウドサービスの拡販により大きく伸長
主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）が前年通期20.2%から当四半期は27.0%に上昇
- 新規顧客開拓によりTVS売上が着実に伸長。なお、主力ERP製品の一部サブスクでの提供に伴い、ソフト運用支援サービスの一部がソフト使用料に移行している影響で、ソフト運用支援サービスは若干減少



クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR

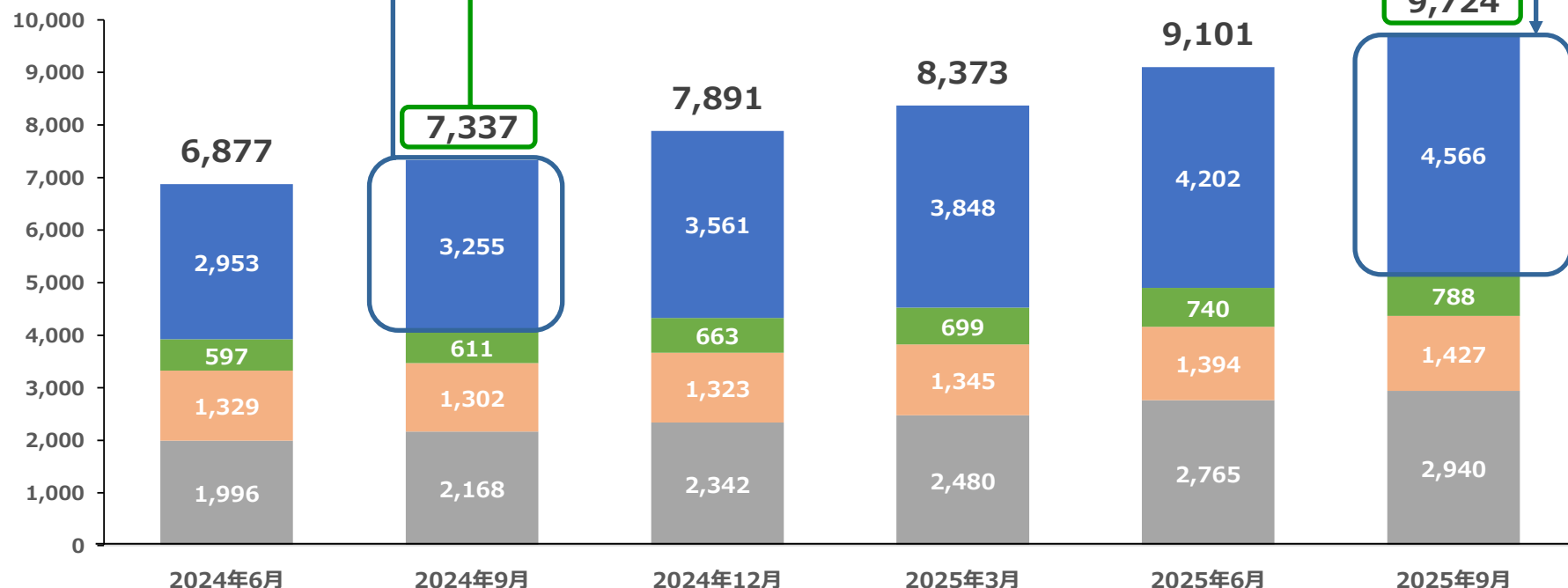
- 主力ERP製品のサブスク・IaaS提供が大幅に増加、前年同期比40.3%増
- ソフト使用料全体のARR※が97億円を突破し好調に推移、前年同期比32.5%増

■ 主カソフトサブスク・IaaS
 ■ Edge Tracker
 ■ 小規模事業者向けクラウド会計・給与等
 ■ ストレージ・マイナンバー他

【主カソフトサブスク・IaaS】 前年同期比 +40.3%

【ソフト使用料全体】 前年同期比 +32.5%

(単位：百万円)



※ ARR(Annual Recurring Revenue)は各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍

貸借対照表（連結／前期末比）

- 配当金支払い、長期借入金の返済等により現金及び預金は減少するも、負債の減少により、自己資本比率は上昇（66.6%、前期末比 +2.0ポイント）

（単位：百万円）

総資産45,331		総資産45,694			
現金及び預金 16,722	流動負債 13,173	現金及び預金 13,542	流動負債 12,916	＜資産増減＞	
現金以外の流動 資産 7,906	固定負債 2,520	現金以外の流動 資産 9,857	固定負債 2,115	資産増減 （主な内訳）	+362百万円
有形固定資産 4,714	純資産 29,637	有形固定資産 5,155	純資産 30,662	現金及び預金	▲3,180百万円
無形固定資産 10,422		無形固定資産 11,691		ソフトウェア仮勘定	+1,641百万円
投資その他資産 5,565		投資その他資産 5,448		＜負債増減＞	
				負債増減 （主な内訳）	▲661百万円
				未払法人税	▲208百万円
				長期借入金	▲400百万円
				＜純資産増減＞	
				純資産増減 （主な内訳）	+1,024百万円
				利益剰余金	+1,008百万円
2025年3月末		2025年9月末			

キャッシュ・フロー計算書（連結／前年同期比）

- ▶ 9月度の売上伸長による一時的な売上債権残高の増加、法人税納付額の増加等により営業活動によるキャッシュ・フローは前年同期比減少
- ▶ 新製品・サービス開発のための積極的な投資活動を行った影響により、フリー・キャッシュ・フローは減少
- ▶ 配当金の支払等により財務活動によるキャッシュ・フローは22億円の支出

（単位：百万円）

連結C/F	2024年4-9月	2025年4-9月	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	2,448	1,344	▲ 1,103
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,629	▲ 1,590	38
フリー・キャッシュ・フロー	819	▲ 246	▲ 1,065
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,805	▲ 2,229	▲ 423
現金及び現金同等物の 中間期末残高	16,989	12,983	▲ 4,006

＜キャッシュ・フローの主な項目＞

営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・税金等調整前中間純利益 +3,715百万円
- ・減価償却費 +912百万円
- ・売上債権の増加 ▲880百万円
- ・法人税等の支払 ▲1,402百万円

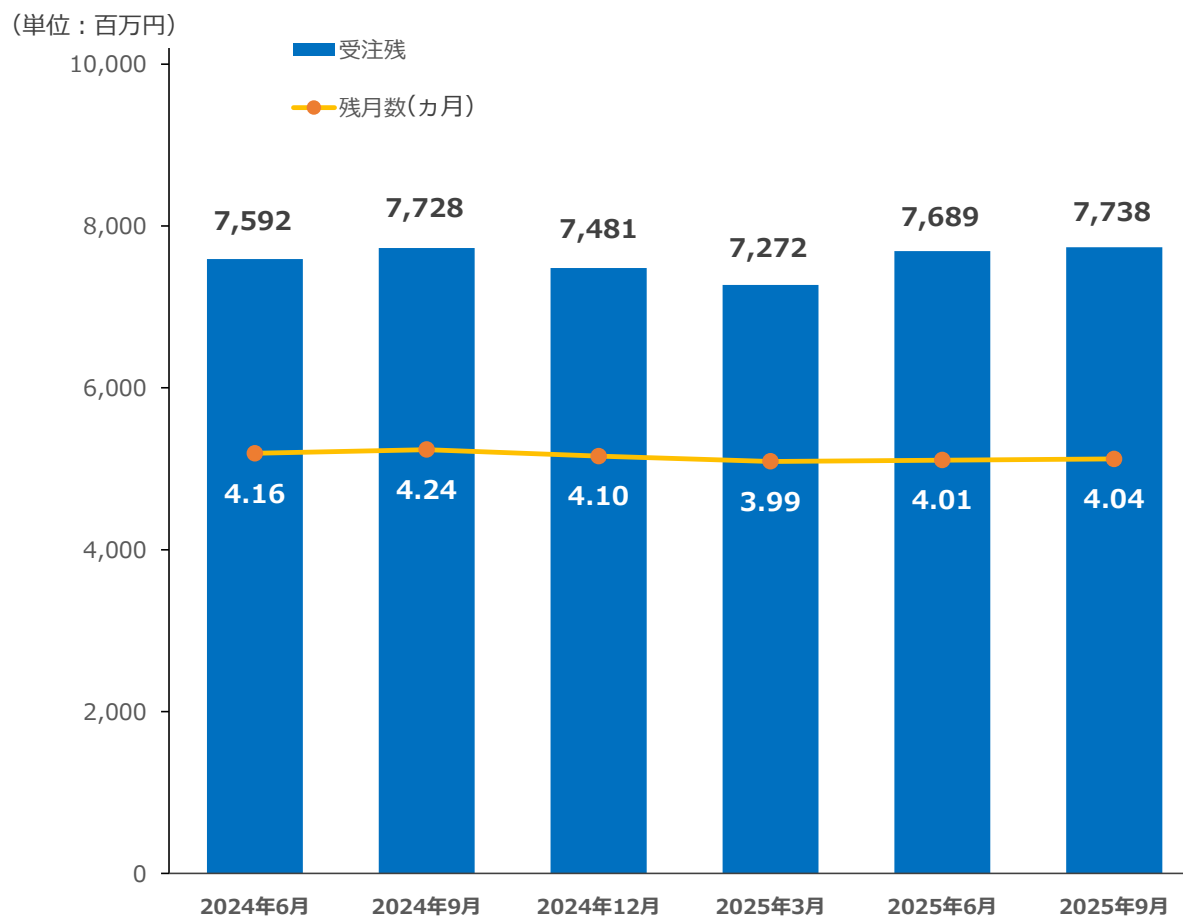
投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・定期預金の払戻 +600百万円
- ・無形固定資産の取得 ▲1,944百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・配当金の支払 ▲1,643百万円

- システム導入契約売上高の受注残月数（単体）は**4.04 カ月**、期首比 +0.25 カ月（2025年度期首受注残は3.79 カ月）で若干増加
- 主力ERP製品の一部サブスク契約への移行により、徐々に受注残額は減少傾向となる見通し



- ※1 システム導入契約売上高＝ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェア売上高の合計
- ※2 受注残月数＝受注残金額／当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画
- ※3 システム導入契約売上高のみ集計対象としており、サービス収入は含めていません。

➤ 主力ERP製品をはじめとするサブスク型提供における主要指標は以下の通り

➤ 主力ERP製品のサブスク比率は企業系に限ると約48%に到達

**主力ERP製品
サブスク契約社数※1**
5,182社
前年同期比 + 47.2%
(+1,662社)

**主力ERP製品
ARPU※2**
881千円
前年同期比 ▲ 4.7%

**主力ERP製品
ARR※3**
45.6億円
前年同期比 + 40.3%

**ソフト使用料
全体ARR※4**
97.2億円
前年同期比 + 32.5%

**2025年度第2四半期の
売上における
主力ERP製品
サブスク比率※5**
27.0%

**2025年度第2四半期末
における
主力ERP製品
契約継続率※6**
99.0%/99.2%
(3カ月平均/12カ月平均)

※1 主力ERP製品サブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー
ARPUとARRは上記ERP製品に、月額課金のMJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメントCloudの売上を加えて掲出
なお、主力ERP製品サブスク契約社数に関して、一社で複数契約がある場合、前年度までは契約数＝社数としていましたが、今年度より一社として集計しております
これにより、上記の前年同期比も、新しい集計方式に基づいて算出しております

※2 ARPU(Average Revenue Per User)は主力ERP製品をご利用の一顧客あたりのソフト使用料課金収入の平均値（2025年9月末時点）

※3 P.7で示している「主力ソフトサブスク・IaaS」と同内容

※4 P.7で示しているソフト使用料全体のARR

※5 システム導入契約のソフトウェア売上と本サブスク契約売上の比較

※6 契約継続率は、社数ベースの新方式で集計しております。1-(当月の解約社数/前月末の契約社数)の3カ月/12カ月平均

2025年度通期の業績予想について

2025年度 損益計画（連結／前期比）

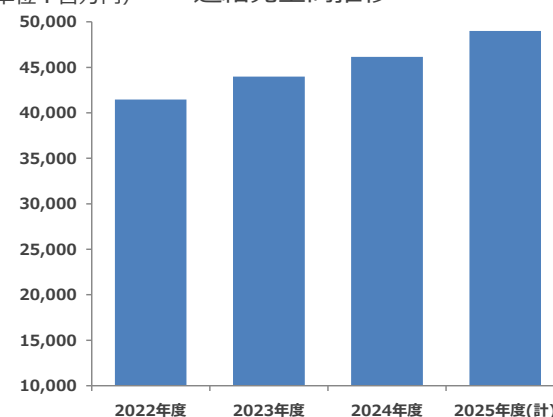
- ソフトウェアの提供形態について売切り型からサブスク型への移行を進め、**長期的に安定したストック型収益を積み上げる**。総売上高の伸長が鈍化傾向となる移行期間においても、**6.2%の売上増**を目指す。ソフトウェア製品の償却負担の軽減等により総利益率は1.2ポイント上昇
- 人的資本経営の一環として、先行投資となる新卒社員の積極採用(91名)や給与ベースアップ等の実施による販売管理費の増加を見込むが、営業利益・経常利益は増益計画

(単位：百万円)

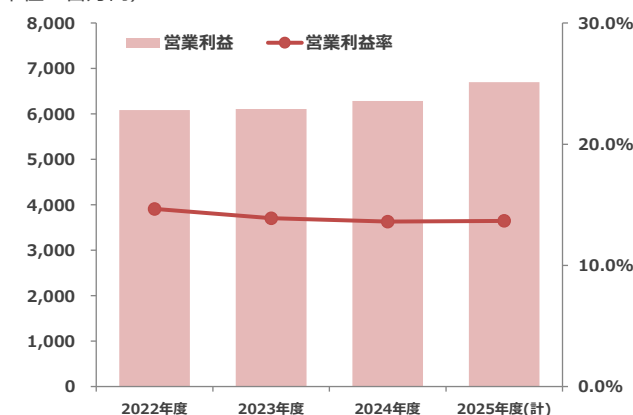
連 結	2024年度	2025年度	前期比	
	実績	計画	増減額	%
売上高	46,160	49,000	2,839	106.2%
売上総利益	27,876	30,200	2,323	108.3%
売上高総利益率	60.4%	61.6%	-	+1.2P
販売管理費	21,589	23,500	1,910	108.8%
販管費比率	46.8%	48.0%	-	+1.2P
営業利益	6,287	6,700	412	106.6%
営業利益率	13.6%	13.7%	-	+0.1P
経常利益	6,390	6,800	409	106.4%
経常利益率	13.8%	13.9%	-	+0.1P
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,381	4,900	518	111.8%
当期純利益率	9.5%	10.0%	-	+0.5P
連結EPS	146.40円	163.66円	17.26円	111.8%
1株当たり年間配当金	55円	60円 (予)	5.00円	109.1%

(単位：百万円)

連結売上高推移



(単位：百万円)

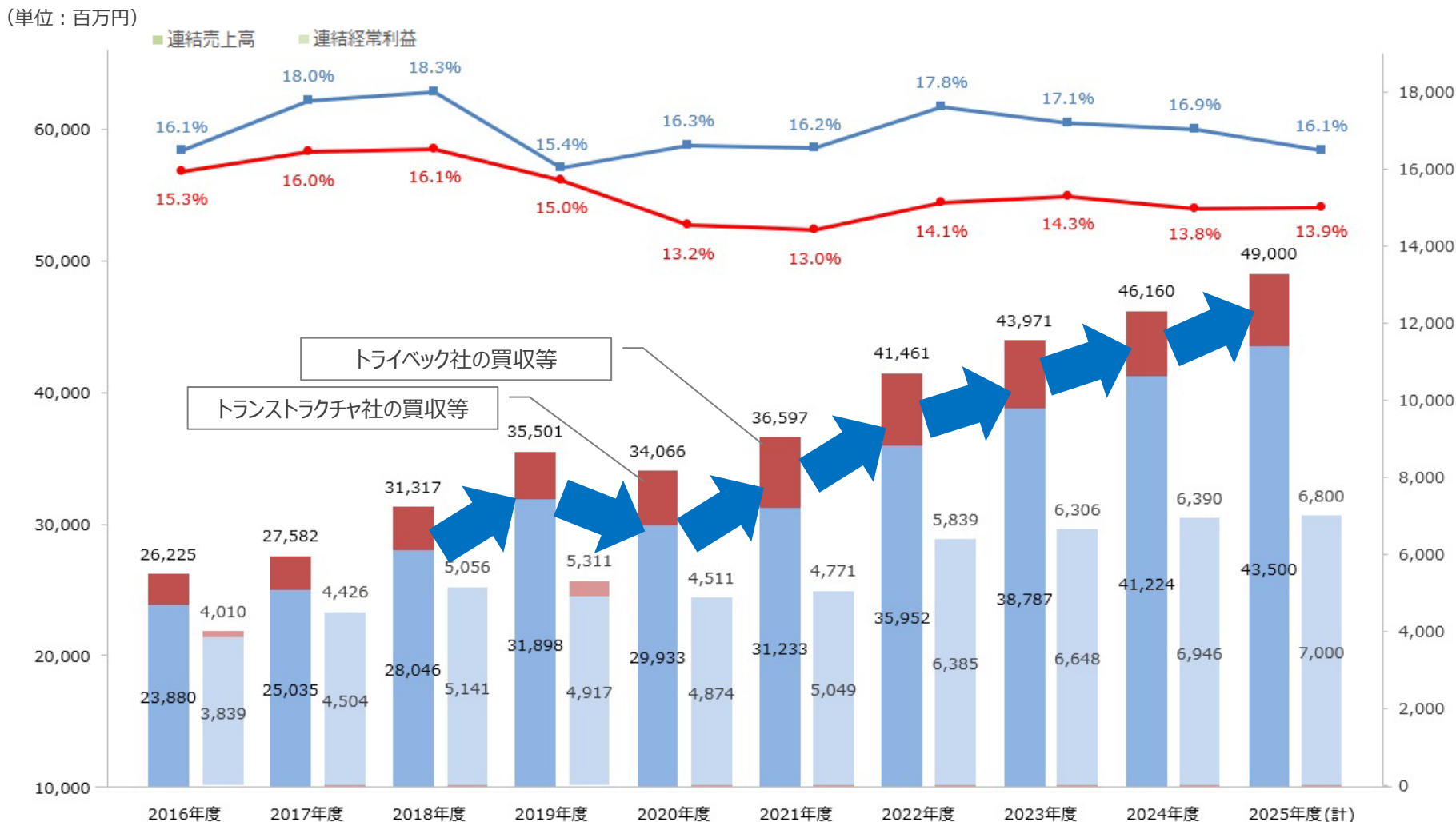


連結・単体業績推移

■ 単体売上高 ■ 単体経常利益 ■ 単体経常利益率

■ 子会社売上高 ■ 子会社経常利益等 ■ 連結経常利益率

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益



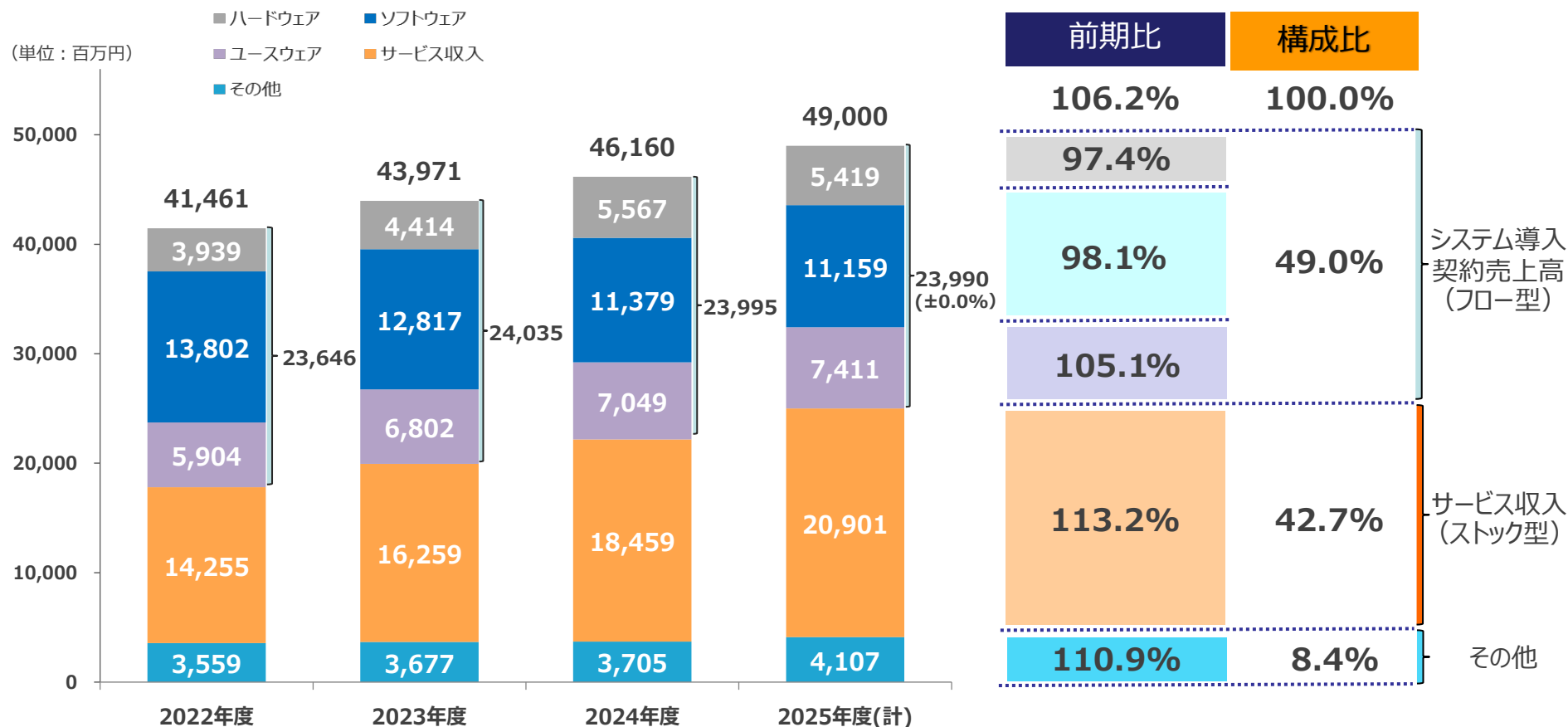
※1 子会社売上高および経常利益はグループ内取引相殺後の数値です。

※2 子会社経常利益等には持分法適用会社の業績等を含みます。

※3 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度以前は収益認識基準を適用しておりません。

2025年度 品目別売上高計画

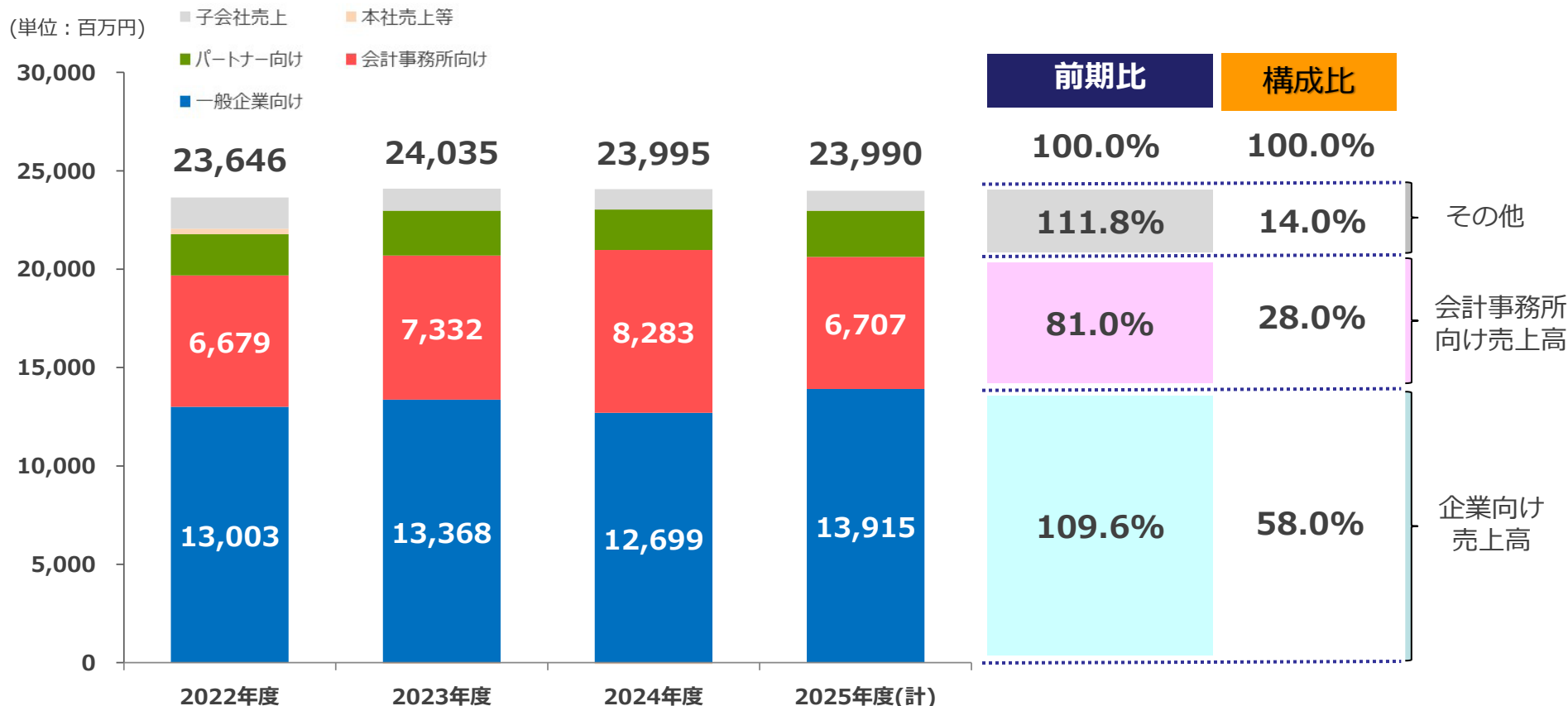
➤ 売切り型からサブスク型への移行によりソフトウェア売上高が減少し、システム導入契約売上高はほぼ横ばいの見込み。一方、ソフト使用料売上が伸長しストック型のサービス収入が増加する計画



※ その他の売上の主な内容は関係会社（MJS M&Aパートナーズ、トランストラクチャ、トライベック等）です。

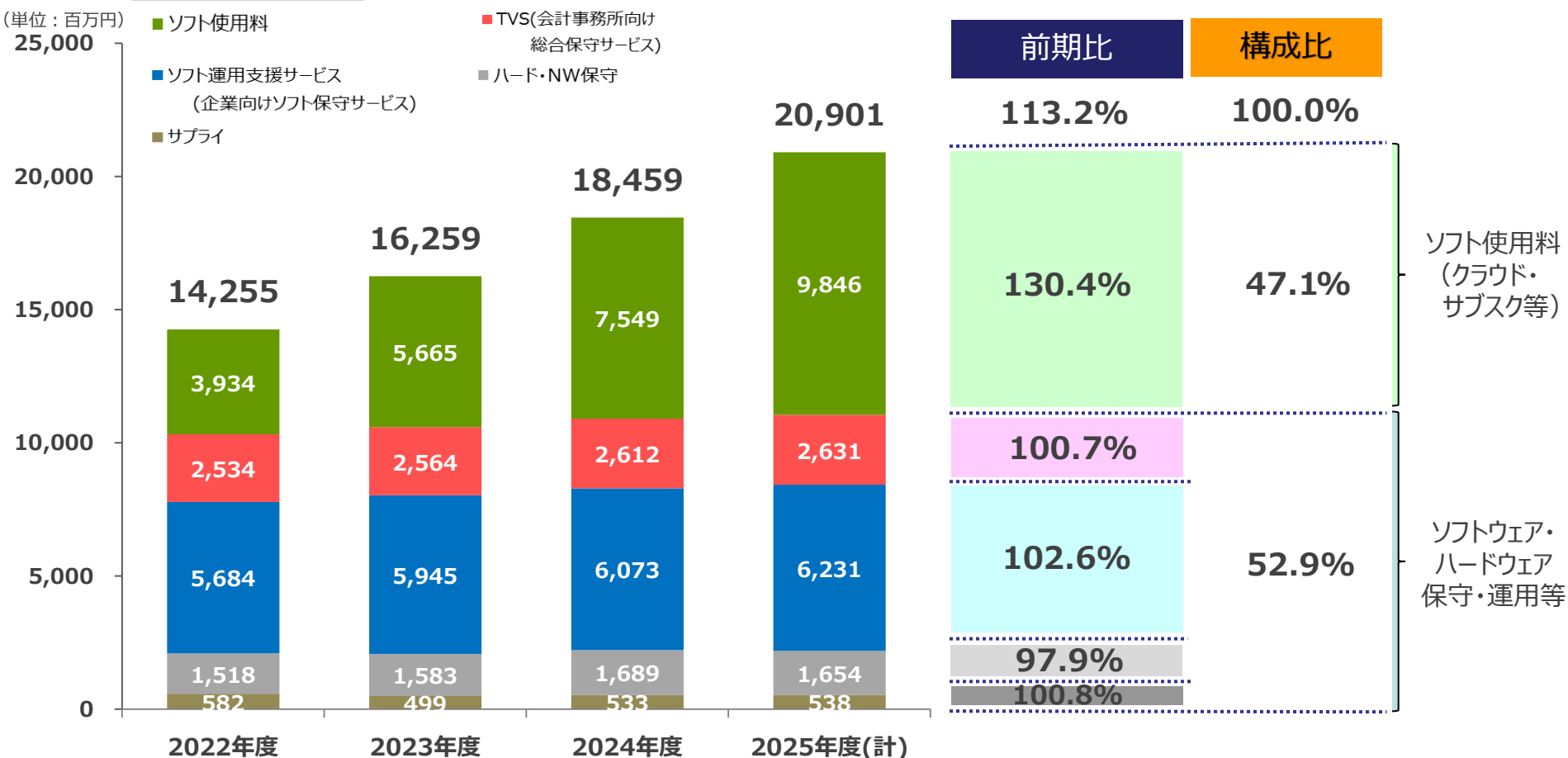
2025年度 販売先別売上高計画（システム導入契約）

- システム導入契約売上高の総額は、**売切り型からサブスク型への移行スピードの加速**によりほぼ横ばい
- 中堅・中小企業向けERPシステムの販売に特化したソリューション支社を新たに1支社立ち上げ、合計19のソリューション支社が、全国各地で中堅・中小企業向けソリューションビジネスを積極展開
- 多彩なERP製品・各種クラウドサービスにおいて、お客様ニーズに即した機能改良と他社製品との連携強化を継続し、お客様満足度の向上に努める



2025年度 サービス収入（ストック型）売上高計画

- ソフト使用料は、**売切り型からサブスク型への移行スピードの加速**により高成長を見込む
- **特に、主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度20.2%から30%台に高める計画**
- ソフト運用支援サービスは、売切り型の契約企業へのソフト保守サービスであり、サブスク型の契約においてはソフト保守料が含まれるためソフト使用料に集計される。そのため伸び率は鈍化すると想定



- 主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度20.2%から30%台に高める計画
- 低価格層のERP製品（ACELINK NX-CE）を100%サブスク契約に移行するため、サブスク契約社数が大幅に増加する計画。なお、全体のサブスク契約社数における低価格製品のユーザー比率上昇により、ARPUは低下傾向となることを想定
- サブスクの進展と合わせ、IaaSでの提供も拡大していく考え

主力ERP製品
サブスク契約社数※1
7,000社
前年同期比 + 64.2%

主力ERP製品
ARPU
799千円
前年同期比 ▲ 11.5%

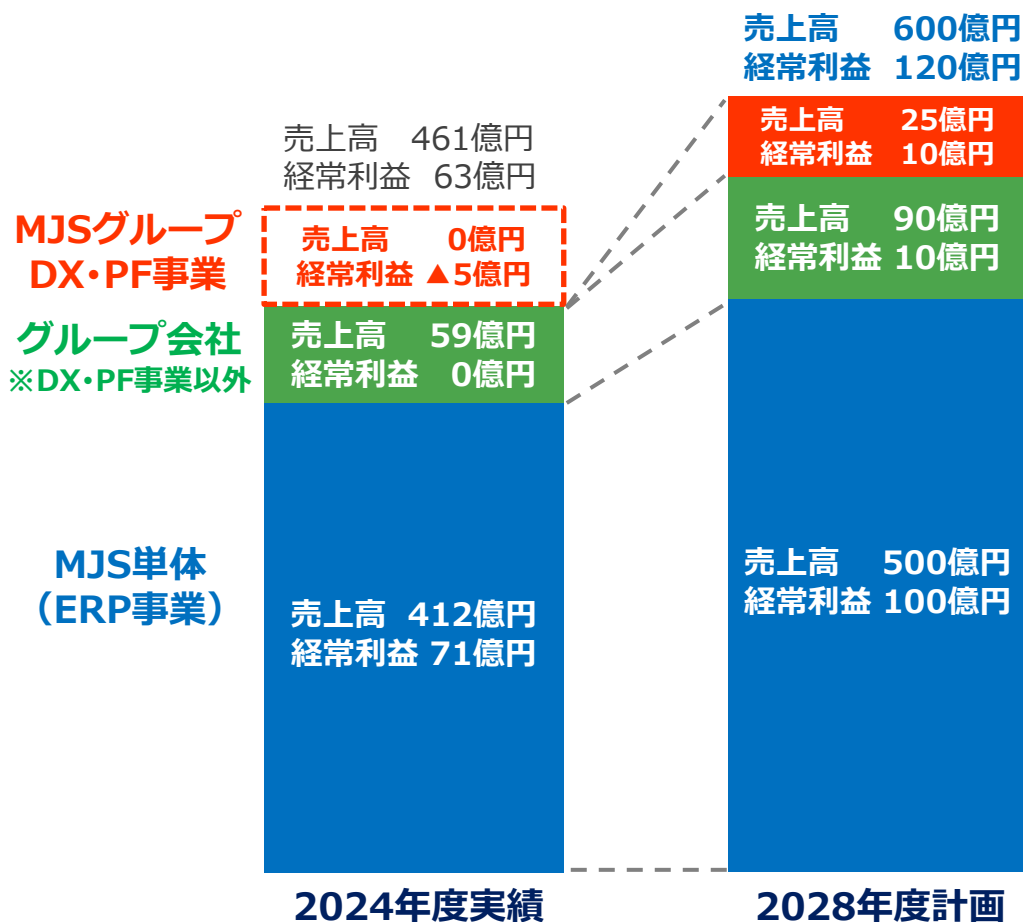
主力ERP製品
ARR
55.9億円
前年同期比 + 45.4%

※1 主力ERP製品サブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー
ARPUとARRは上記ERP製品に、月額課金のMJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメントCloudの売上を加えて掲出
なお、主力ERP製品サブスク契約社数に関して、一社で複数契約がある場合、前年度までは契約数＝社数としていましたが、今年度より一社として集計します。
これにより、上記の前年同期比は、新しい集計方式に基づいて算出しております。

「中期経営計画Vision2028」の進捗について

MJSグループ°2028年度の経営目標

売上高	600億円 (CAGR6.8%)	売上高経常利益率	20%
経常利益	120億円 (CAGR17.1%)	ROE	18%



コンサルティングをベースとした事業推進

■ 統合型DXプラットフォーム事業

- ・「Hirameki 7」のコンテンツ拡充とサービス有償化率の向上を実現
- ・MJSの製品・サービスや他社サービスとの連携強化

■ グループ会社

- ・グループ内の位置づけ、役割を再定義（業績貢献、先行投資、グループ開発体制強化など）した上で、グループシナジーの最大化を実現

■ MJS単体

- ・高度なワンストップ・ソリューション、DXコンサルティングによる積極的な新規顧客獲得で顧客基盤を拡大
- ・SaaS型ERP製品の開発・拡販とサブスクリプション型モデルへの移行を進め、カスタマーサクセスによる顧客生涯価値の最大化を実現

※PF=プラットフォーム

※連結業績には連結相殺を反映している為、グラフの各業績の合計とは一致しません。

※M&A等による収益は織り込んでおりません。

中期経営計画Vision2028

MJSグループは、日本経済を支える中小企業の成長・発展のために、
会計事務所とともに中小企業に寄り添い、継続的に伴走支援します。
新たなDXコンサルティング・サービスやSaaS型ERPソリューションの創出、
さらに、統合型DXプラットフォームビジネスの推進など、
お客様に喜んで頂ける新しい価値を提供し、その成長・発展を支援します。
そして、ビジネスモデル変革を実現し、継続的な企業価値向上を目指します。

ビジネスモデル変革と 新たな価値創造へのチャレンジ

基本戦略

- 1 会計事務所ネットワークNo.1への戦略
- 2 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略
- 3 統合型DXプラットフォーム戦略
- 4 クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換
- 5 グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進
- 6 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

【MJSグループ共通の成長戦略】

- ビジネスモデルの変革（サブスクリプションモデルへの移行）
- 新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大
- 顧客生涯価値の最大化

④クラウド・サブスク型
ビジネスモデルへの転換

①会計事務所
ネットワークNo.1への戦略

②中堅・中小企業向け
総合ソリューション・ビジネス戦略

③統合型DXプラットフォーム戦略

【ERP事業の成長のための新たな取り組み】

- 新たなDXコンサルティング・サービス
- カスタマーエクスペリエンス（CX）・カスタマーサクセス（CS）体制の構築
- SaaS型ERP製品の開発・投入

【DXプラットフォーム事業の挑戦】

- Hirameki 7
- コンテンツ拡充
- 有償化拡大
- シナジー発揮

⑤グループ連携強化による
グループ会社の独自成長促進

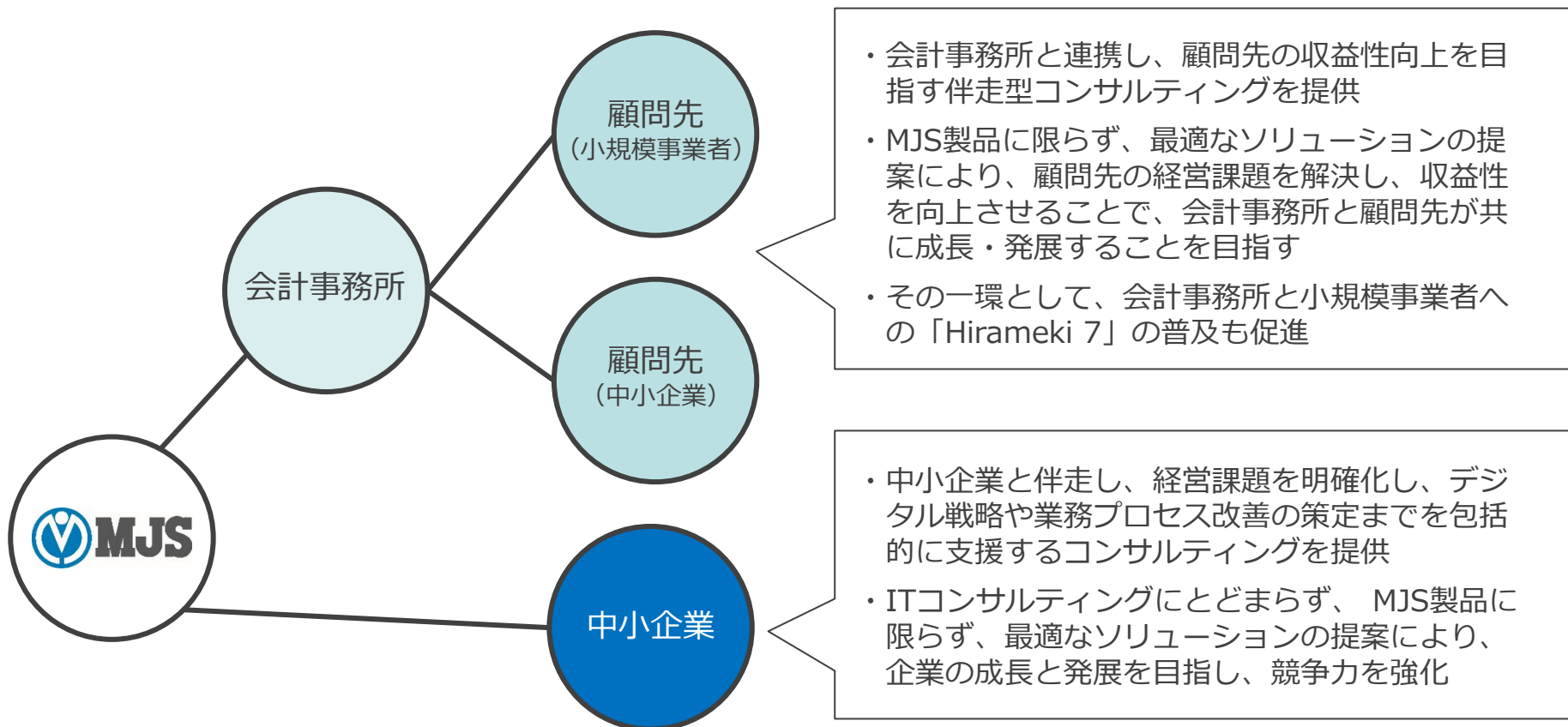
⑥戦略実現を加速する
人材力・経営基盤強化

経営基盤強化
人的資本経営

- ・ BPR推進、全社生産性の向上
- ・ 製品開発・サポート体制の強化
- ・ 働きがい、風土改革、社員モチベーション向上
- ・ グループシナジーの発揮
- ・ ガバナンス・コンプライアンス強化

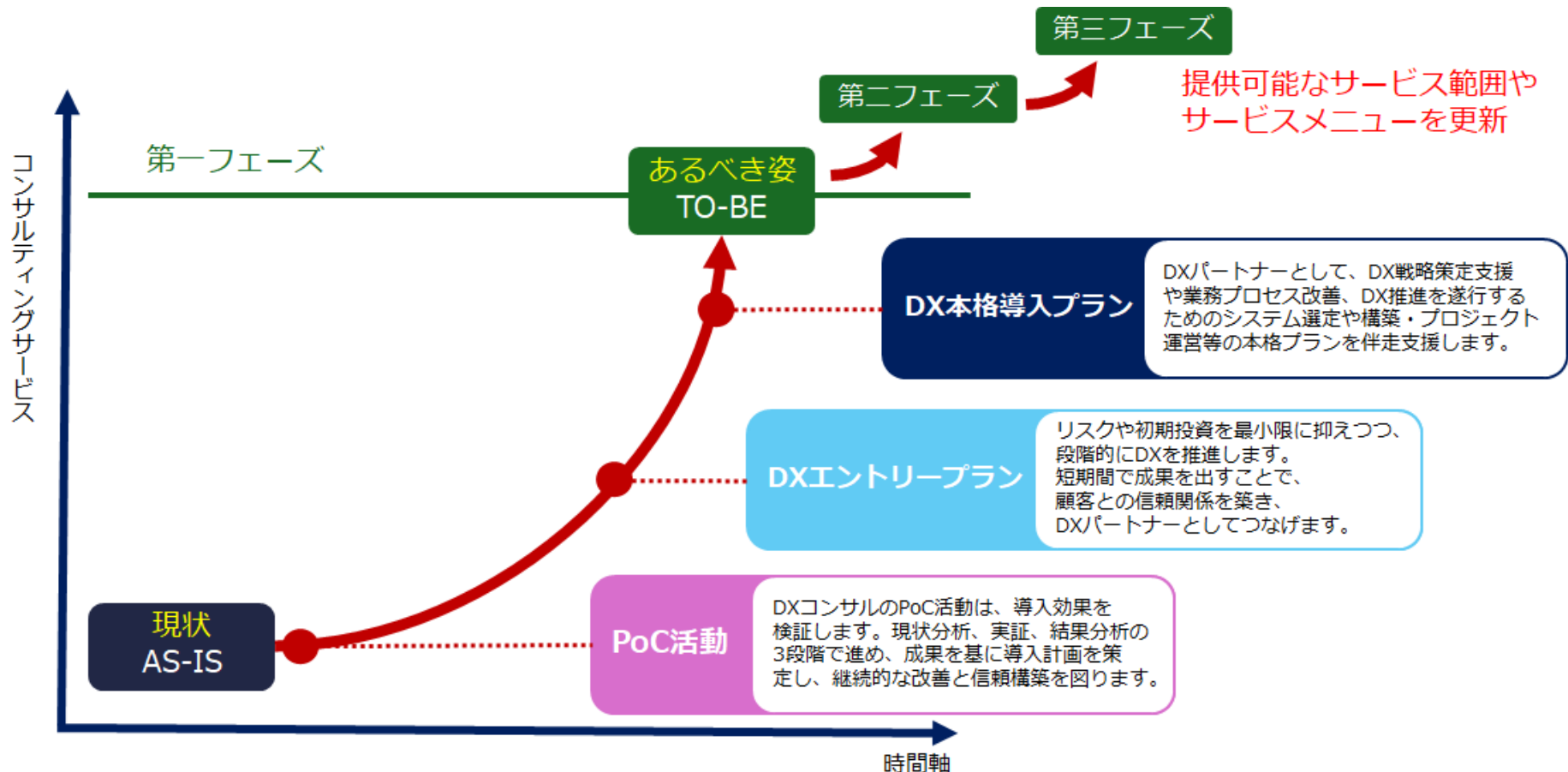
会計事務所と共に顧問先の成長を支援、中小企業に伴走支援する『MJS DXコンサルティング』の提供を開始

- 経営者の高齢化、IT知識や人材の不足など、中小企業におけるDX推進にはハードルが高い状況。
- MJSは、経済産業省推奨資格である**ITコーディネータ有資格者（約130名）**のMJS社員を中心としたコンサルティングサービスを提供。
- スモールスタート、最適なDX戦略の提案、専門コンサルタントによる伴走支援が特長。



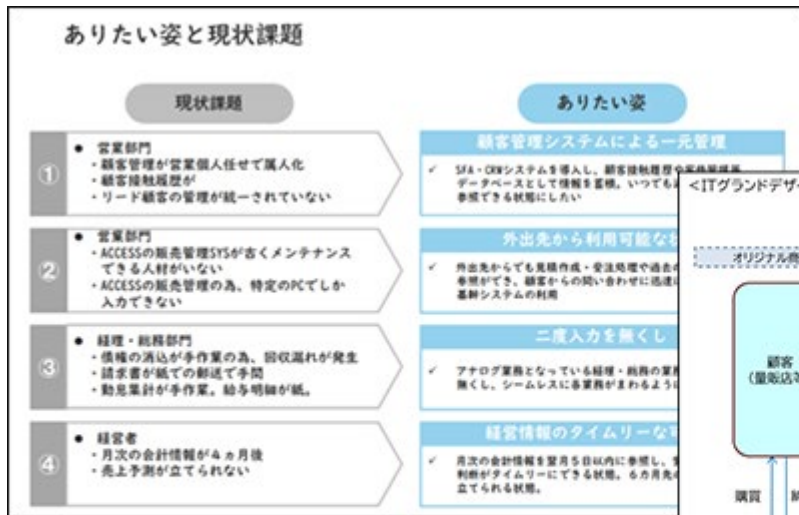
『MJS DXコンサルティング』の事業化シナリオ

- お客様へのPoC活動を皮切りに、DXエントリープラン、DX本格導入プランへと段階的にDX伴走支援を実施。継続的なコンサルティングの提供範囲やサービスメニュー更新を目指す。

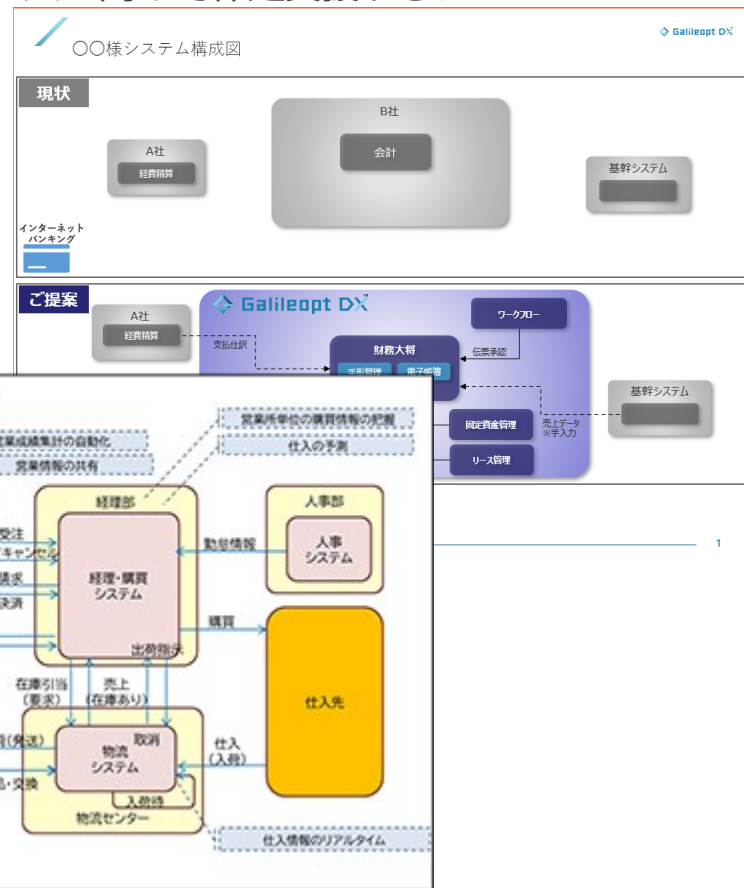


伴走型で導入・実行までをサポート

- 経営者の高齢化、IT知識や人材の不足など、中小企業におけるDX推進へのハードルが高い中小企業を伴走型で徹底支援。
- ヒアリング・課題抽出・分析等を行い、全体最適に向けたゴール設定と改善提案を行う。
- MJS製品に拘らずに幅広く他社製品も含めた、顧問先に最適なシステムを提案。必要に応じて、システム導入支援を行い、顧客のDXによるカスタマーサクセスに向けて伴走支援する。



アウトプットするレポートの例

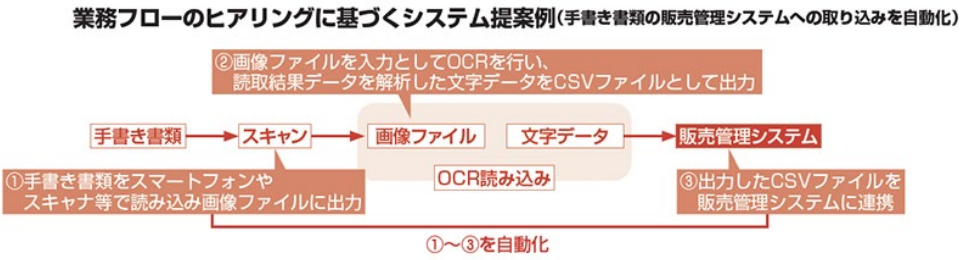


PoC提案事例を蓄積

- さまざまな業種におけるDXコンサルティング事例を蓄積し、事業化に向けたPoC活動を加速中。
- DXコンサルティングを経てからのシステム案件化も増加。

事例① 「販売管理システムの買い替えを検討している」 中小企業

幅広い部署の業務改善が必要とされていたので、まずは現場の声に耳を傾けることから始めました。ランチミーティングや座談会などでヒアリングを繰り返し、少しずつ現場の皆様の本音に迫っていきました。



事例② 「工場見学予約管理業務をDXしたい」 中小企業

作業負担が大きく、業務効率を上げたいというニーズがありました。業務を客観的に捉えて課題が見える化したことで、**全社的に課題解決に向けて動き出せるようになったのは大きな進展だった**と思います。

受け入れ企業決定プロセスのSIPOC分析例

	Supplier	Inputs	Process	Outputs	Customers
1	代理店	電話またはメール(大半がメール)	担当者が左記内容を把握	依頼内容確認(メール本文)	担当者
2	担当者	電話またはメール	受け入れ候補先企業の選定、受け入れ可否確認 見積もり取得	仮予約資料 原価見積もり	受け入れ候補先企業
3	担当者	仮予約資料 原価見積もり	見積書作成 仮予約資料と共に代理店に送付	仮予約資料 見積書	代理店
4	代理店	電話またはメール	仮予約資料と見積書に基づき予約の仮決定依頼 担当者が予約仮確定書を作成	予約仮確定書	受け入れ企業

「Supplier(供給者)」ごとに、それぞれどのような「Input(入力)」「Process(プロセス)」「Output(出力)」「Customer(顧客)」があるかを見える化

詳細は以下よりご覧いただけます。
<https://www.mirokukai.ne.jp/channel/genre/series/2510it-coordinator/>

統合型DXプラットフォーム戦略との連動

- 中小企業向けDXプラットフォーム「Hirameki 7」とMJS製品の連携を強化。また、MJS販売網と顧客基盤を活用し、DXコンサルティングも含めた普及促進へ。



販売推進

連携

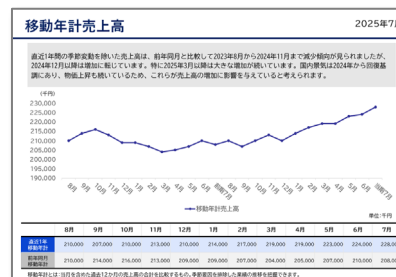
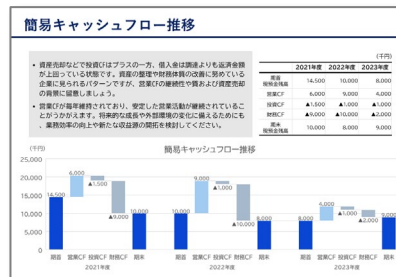
NX-ACELINK-Pro

× **Hirameki 7**



MJSの全国拠点における
1,000名の営業・サポート・コンサル体制と
10万社の顧客基盤

会計事務所は顧問先指導に
「Hirameki 7」を活用 (詳細 P.34)



MJS顧客基盤（中小企業）へのDX提案

- MJS顧客基盤の小規模事業者～中小企業に対しては、「名刺管理」と「Webサイト」制作を軸とした業務効率改善と営業担当者の業務を楽にできる“営業DX”を訴求。

NEW !

MJSの顧客基盤に
広く普及している
スキャナー製品
からの
名刺取り込みに対
応し、
より便利に！

Mirameki 7

1ツールで**営業DX**を実現！

顧客データベース
の整備

新規営業先
リスト作成

営業促進

アンケート・
資料請求

営業情報の共有



名刺管理

手元にある名刺をスマホで撮影するだけで顧客データベースができあがる。



営業リスト検索

各業界を網羅した最新の企業情報120万件以上のデータから営業リストを作成できる。



メール配信

作成した営業リストにメールを一斉送信できる。



Webサイト

スマホ対応のWebサイトおよびアンケートフォームやお問い合わせ・資料請求フォームを作成できる。



フォーム



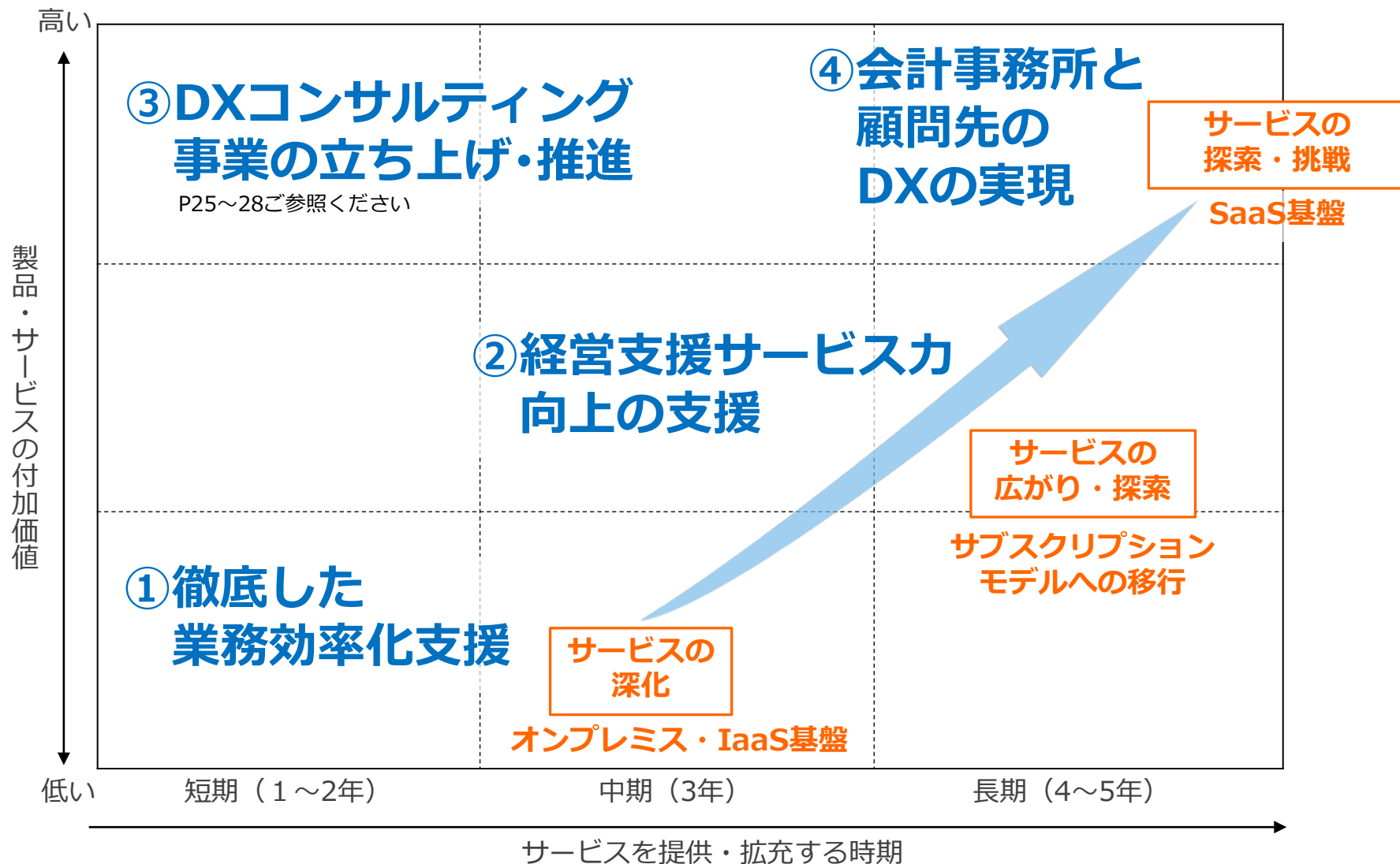
案件管理

営業担当者同士、社員同士でデータ／情報共有ができる。



ファイル管理

- DXコンサルティング・サービスと新たなSaaSビジネスにより、会計事務所と顧問先企業のDXを実現

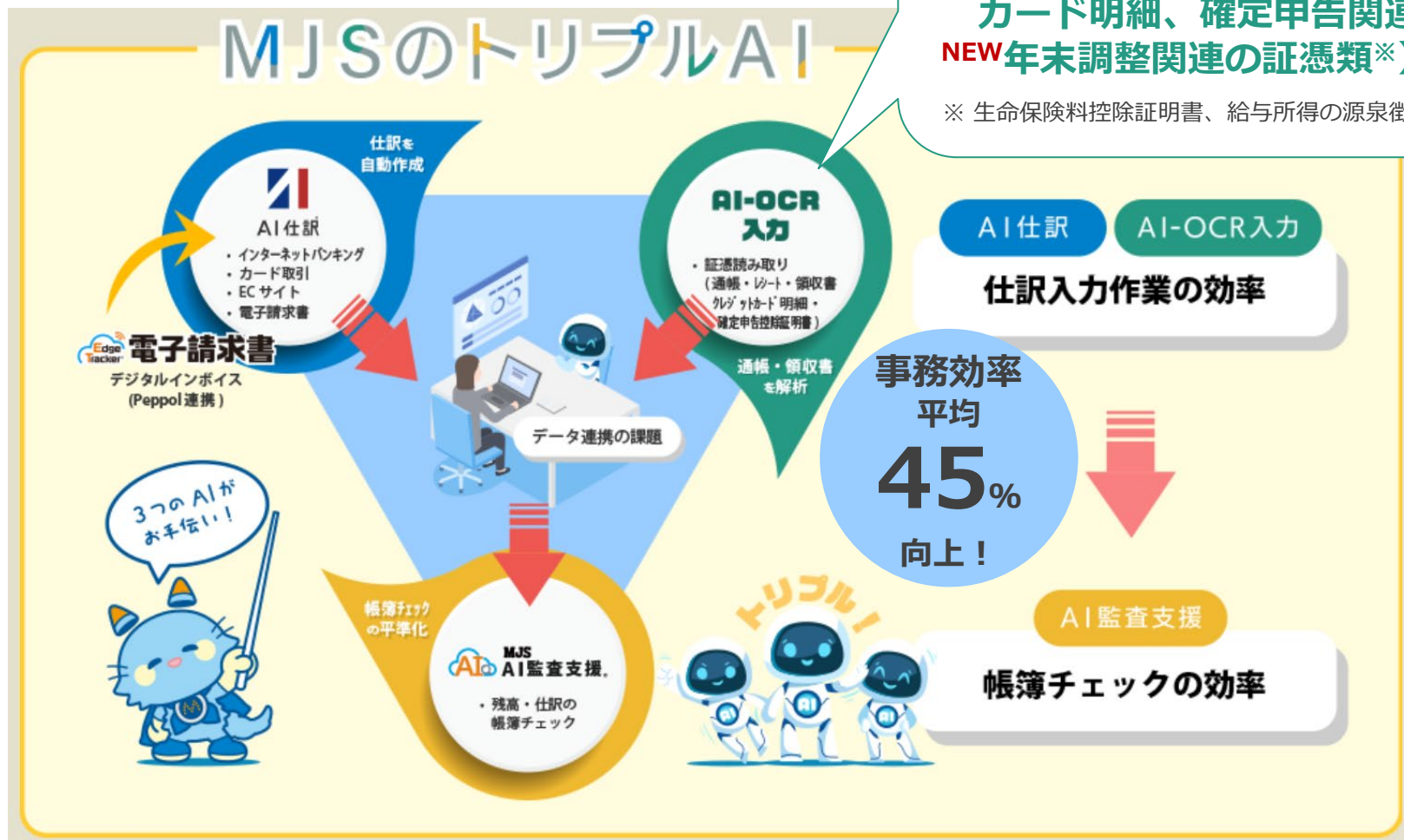


① 徹底した業務効率化支援への取り組み

- 独自開発の3つのAIソリューションの提供により、会計事務所業務の自動化を推進し、業務効率化に貢献

ミロク会計人会との協働により、
機能向上&解析書類を拡大中
(通帳、レシート、領収書、
カード明細、確定申告関連証憑、
NEW年末調整関連の証憑類※)

※ 生命保険料控除証明書、給与所得の源泉徴収票など



● 生成AIを活用した『AIレポート』がさらに機能強化

アップロードした会計データから、ワンクリックで、生成AIによる**簡易キャッシュフロー計算書**（年次レポート）、**移動年計売上高**（月次レポート）の自動作成が可能に。

充実した資料の作成自動化により、会計事務所職員の業務負荷軽減と、顧問先の満足度向上に寄与。



＜Excelのキャッシュフロー計算書＞

**レポートは
PowerPoint
形式で出力、
カスタマイズが
可能！**

- ・ 資産売却などで投資はプラスの一方、借入金は調達よりも返済金額が上回っている状態です。資産の整理や財務体質の改善に努めている企業に見られるパターンですが、営業CFの継続性や質および資産売却の旨意に留意しましょう。

- ・営業びが毎年維持されており、安定した営業活動が継続されていることがうかがえます。将来的な成長や外部環境の変化に備えるためにも、業務効率の向上や新たな収益源の開拓を検討してください。

	2021年度	2022年度	2023年度
期初現金残高	14,500	10,000	8,000
営業CF	6,000	9,000	4,000
投資CF	▲1,500	▲1,000	▲1,000
財務CF	▲9,000	▲10,000	▲2,000
期末現金残高	10,000	8,000	9,000

[illegible]

② 経営支援サービス力向上の支援への取り組み

- ミロク会計人会連合会主催「第49回全国統一研修会 せとうち広島大会」を2025年10月9日に開催
- 全国からMJSユーザー税理士・公認会計士をはじめとする870名以上がご来場
- 最新の情報や学びと交流の場を提供する機会を支援



基調講演： 演題：今をよりよく生きるために
一広島から新しい未来へー
講師：国際ジャーナリスト・コメンテーター
モーリー・ロバートソン氏

第1分科会：演題：事務所にAIはあるんかあ？
～生成AIとの付き合い方を考える90分～
企画運営：ミロク会計人会連合会
情報ネットワーク委員会

第2分科会：演題：「日本的経営2.0を目指して」
コーポレートガバナンス&ファミリーガバナンス
講師：オタフクホールディングス株式会社 会長
佐々木 茂喜 氏

第3分科会：演題：伊勢神宮と出雲大社
～日本古来の二つの神都をめぐって～
講師：万九千(まんくせん)神社 宮司
錦田 剛志 氏



(上) 式典の様子、(右) 第1分科会の様子

ミロク会計人会とは

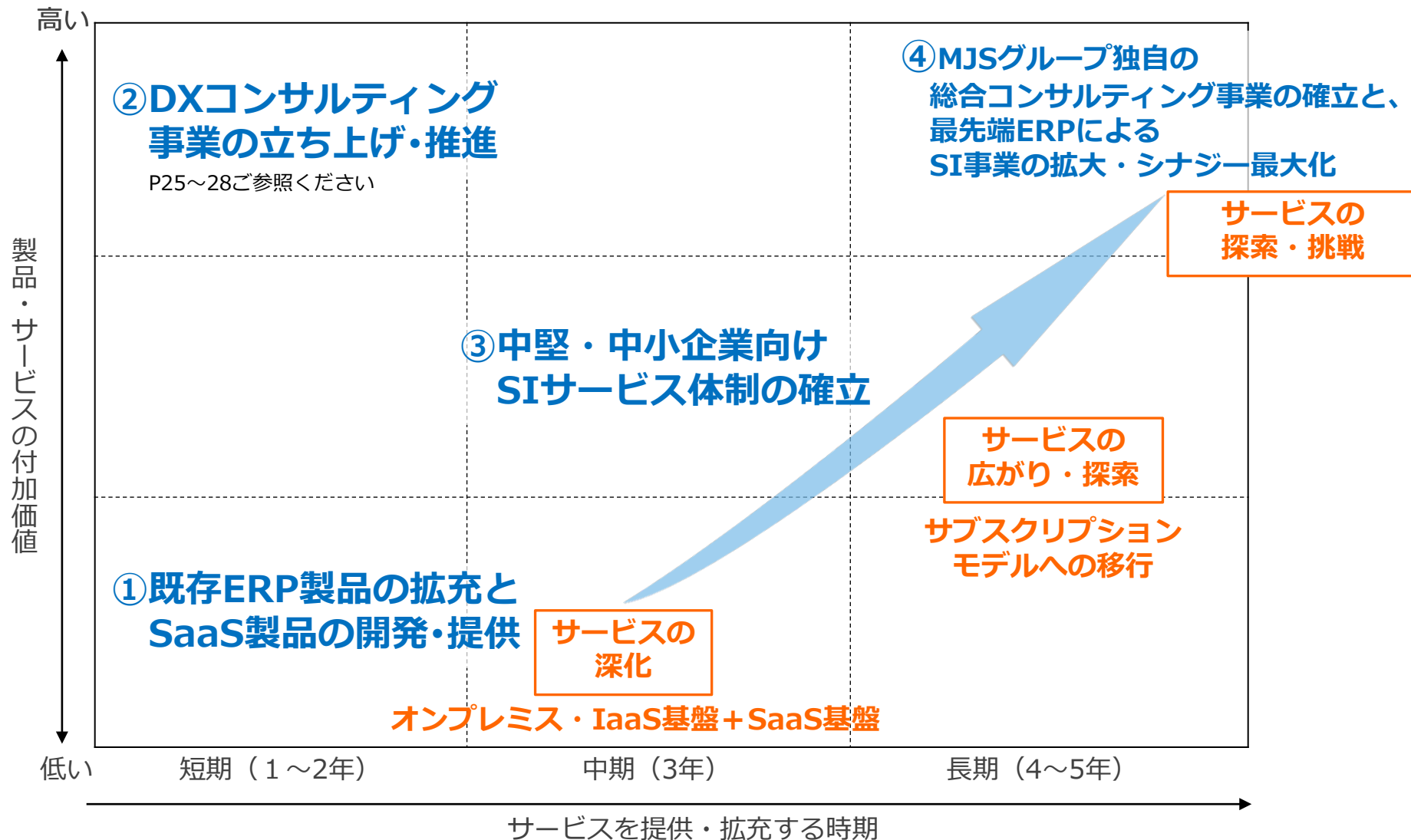
ミロク会計人会は、MJSシステムをご利用の税理士・公認会計士の先生方で組織された職業会計人の任意団体です。

ミロク会計人会連合会の傘下に、全国11の単位会と5つの委員会が組織され、職業会計人の社会的地位の向上とその顧問先企業の発展に貢献することを活動方針としています。

基本戦略2：中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略（シナリオ展開）



- MJSグループのシナジーを発揮し、DXコンサルティング、SaaS製品、SI体制強化により、中堅・中小企業のDXを実現。



ソリューション・ビジネス体制を継続的に強化

- 前期末からソリューション支社を1支社増加し、体制強化を推進中。

6年間で
11支社新設



ソリューション支社

会計・企業系支社など
(営業所、サービスセンターを含む)

全国の営業要員

全国の顧客サービス要員

テクニカルサポート要員
(カスタマーサービスセンター)

開発要員

事務要員

19支社

34支社/所

704名

505名

148名

560名

399名

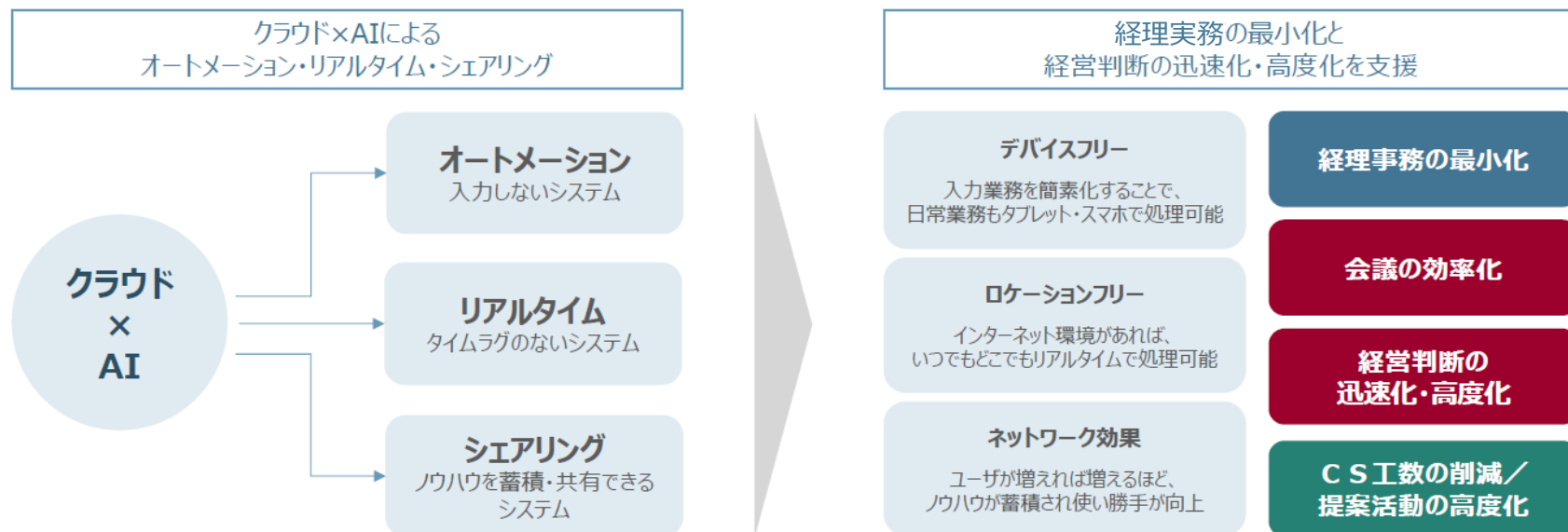
(MJS連結2,316名、2025年9月末時点)

① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- SaaS型ERP新製品を2025年11月末より提供開始。



クラウド×AIにより
オートメーション・リアルタイム・シェアリングを実現し、
経理実務の最小化と経営判断の迅速化・高度化を支援するシステム



① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- 既存ERP製品および連携クラウドサービスにおいては、会計事務所向けERP製品も含め、製品・サービスの法改正対応とAIやRPAなどを活用した高度化を継続実施。

● 中堅・中小企業向けERP製品



● 会計事務所向けERP製品



法改正対応

- ・ 学校法人新会計基準へ対応予定
- ・ 新リース会計基準へ対応予定
- ・ 電子記録債権へ対応
(2026年の約束手形廃止への対応)

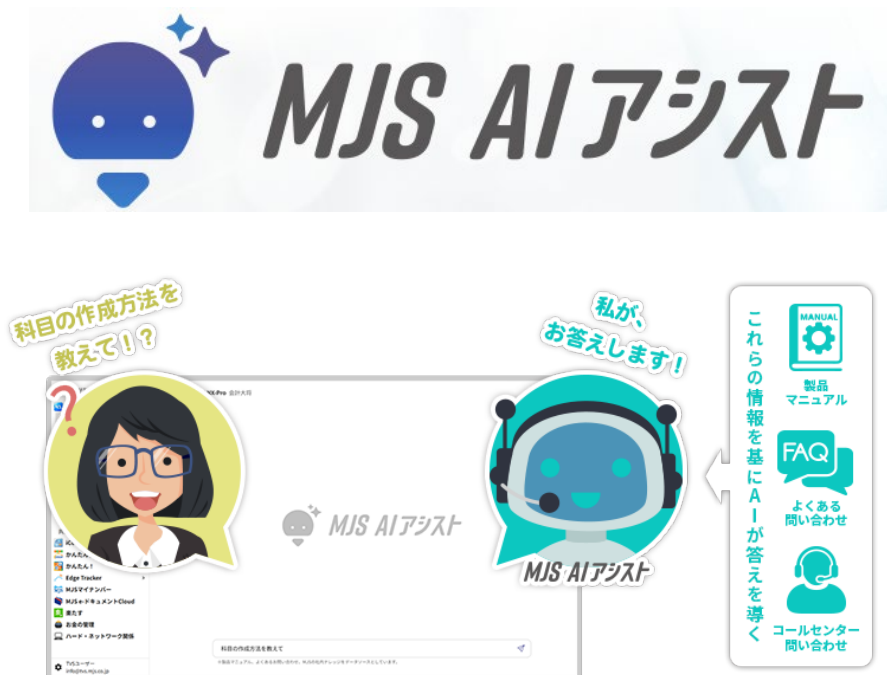
高度化

- ・ AI-OCRの強化
 - ・ 仕訳自動作成の強化（「AI仕訳類推」機能）
 - ・ 年末調整関連証憑への対応
- ・ AI仕訳の他社連携の強化
 - ・ 外部POSデータ連携からの仕訳自動作成
- ・ RPA※連携
 - ・ RPA連携により、会計事務所の確定申告業務の一部自動化を実現

※ロボティック・プロセス・オートメーション：繰り返し行う定型業務を自動化するアプリケーション

① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- 顧客満足度向上と問い合わせ対応業務の効率化を目指し、
生成AI活用の問い合わせ対応Webサービス『**MJS AIアシスト**』の提供を2025年7月より開始。
- MJSシステムをご利用中のお客さまが、製品・サービスの使い方などを質問すると、
生成AIが適切なFAQと回答を自動作成し、お客さまを解決に導く自動回答システム。



2025年7月9日水曜日 09:34

Q 質問

仕訳帳や元帳表示で、いつ誰が入力した仕訳なのか確認する方法を教えてください

A 回答

PDFをダウンロードする 回答をコピーする

回答

仕訳帳や元帳の表示画面で「いつ」「誰が」入力・修正した仕訳かを確認するには、『仕訳入力』の《画面設定》で以下の項目を追加してください。

項目名	内容
初回入力日時	最初に仕訳を入力した日時
入力／修正日時	最後に仕訳を修正した日時（修正がなければ初回入力日時と同じ）
入力／修正者	最後に仕訳を更新したログイン担当者名

設定方法

1. 『仕訳入力』→「仕訳帳」または「元帳」を開きます。
2. 仕訳表示エリアの見出し部分を右クリックし、「現在の画面設定を変更（A）」を選択します。
3. 《画面設定》画面で「初回入力日時」「入力／修正日時」「入力／修正者」を追加します。

注意点

- これらの項目追加は画面表示のみに有効です。仕訳帳や元帳の印刷には反映されません。
- 設定を保存しない場合、『仕訳入力』を終了すると元に戻ります。

利用画面イメージ

1. 主力ERP製品をクラウド化、またはサブスク化することにより、顧客メリットを最大化し継続的な関係構築を図る

- 初期費用を低減することでお客様の導入コスト・キャッシュフロー改善に寄与する。
- 自社サーバーの構築・運用のための人員を削減し人手不足に対応する。
- 継続的関係の中でお客様のニーズに合った適切なサービス・ソリューションを提供。

2. クラウド化・サブスク化によるビジネスモデル転換と収益性の改善

- 【安定成長】 定期契約により売上が外部要因に左右されず、安定的な事業の成長が見込める。
- 【顧客創造】 リプレイス（買い替え）営業の工数削減による新規顧客開拓への営業リソースの集中。
- 【合理化】 最新システムの継続提供により、旧バージョン製品のメンテナンスコストを最小化。

<2028年度のMJS製品・サービスのARR目標>

主力ERP製品
ARR

110億円

2024年度比 + 186%

- 主要ERP製品のサブスク売上
- ・ 会計事務所向けERP製品
- ・ 中堅・中小企業向けERP製品

ソフト使用料
全体ARR

200億円

2024年度比 + 140%

- 全ソフトウェアのサブスク売上
- ・ 主要ERP製品（サブスク）
- ・ SOHO向けクラウド会計・給与、クラウド勤怠管理・経費精算など

サービス収入
全体ARR

310億円

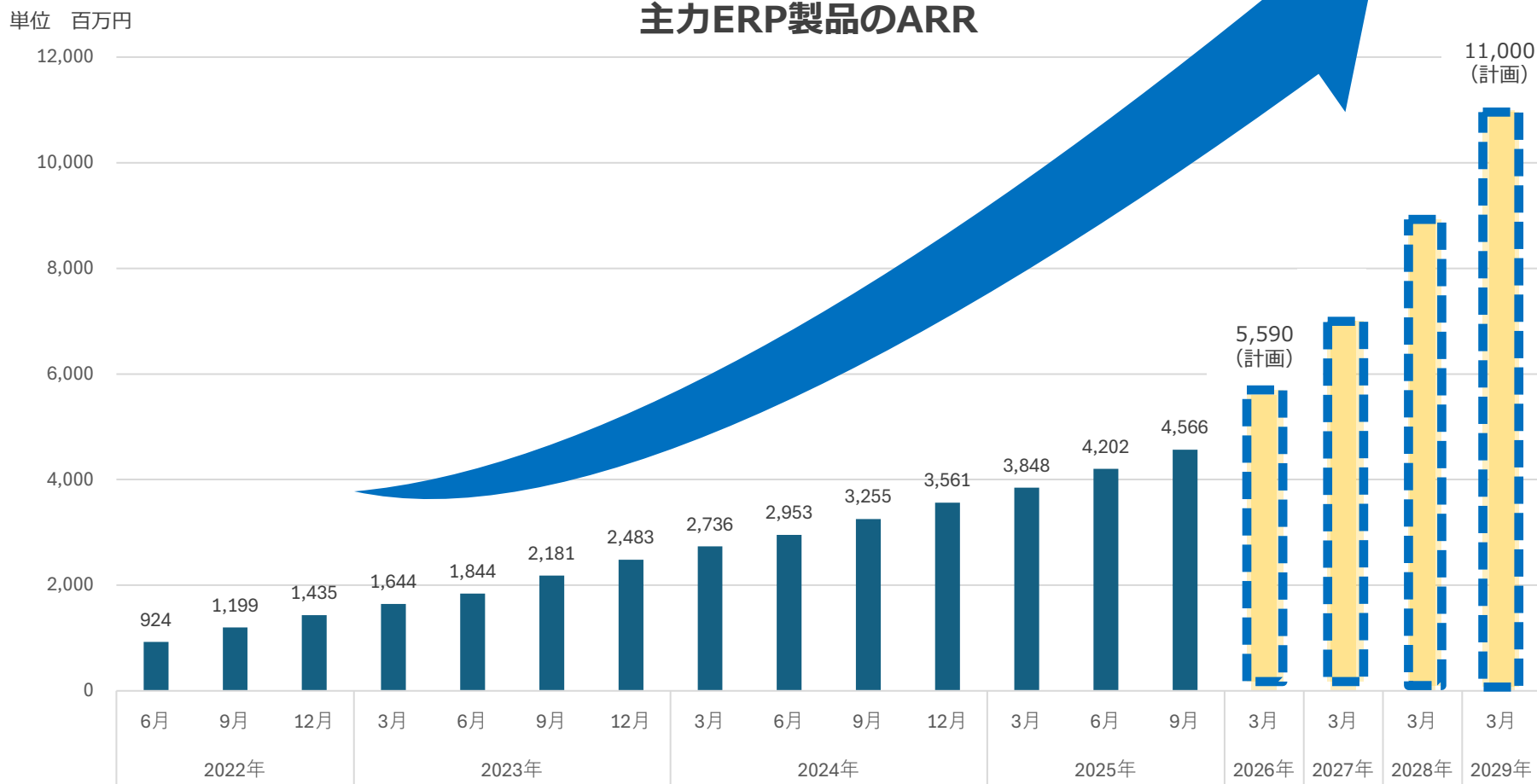
2024年度比 + 64%

- サービス収入のサブスク売上
- ・ 全ソフトウェア（サブスク）
- ・ ソフト保守、ハード保守など

※ARR(Annual Recurring Revenue)は、各期末月の課金収入の12倍

主力ERP製品のサブスク移行が順調に伸長

- お客さまに選択肢を持っていたき、単年度の利益確保も鑑みながら、サブスク化を展開。
- 中堅・中小企業へのサブスク導入が先行。
- 2028年度（2029年3月期）のARRは110億円を狙う。



**MJSグループの成長戦略に即した各社の位置づけを明確にし、
グループシナジーの発揮と収益性向上を最優先に、グループ再編・強化を実行する。**

各子会社のMJSグループ内での役割の最大化と、M&Aグロースを視野に入れた戦略実行

- グループ内取引の適正化を図り、グループにおける収益体質を改善する。
- 評価・教育プロセスの共通化によりグループ内の人的資本を強化する。
- 販売網強化、製品力強化、技術力強化等を視野に入れたM&Aグロースによる事業拡大の追求。



MJSグループ開発体制の強化に向け、グループ内製化率の向上による開発ノウハウおよび開発コストのグループ外流出を低減する。技術者教育プログラムおよび評価基準を共通化し、**技術者レベルの向上と技術力の平準化**を図る。



MJSユーザーへの人事サービスの提供および自社ユーザーへのMJS製品のクロスセルを強化する。**人事系DXサービスを開発する**とともに社内業務のDX化を推進することで、収益体質の改善を図る。



MJSグループのデジタルマーケティングの強化に寄与する。**統合型DXプラットフォーム事業（Hirameki 7）拡大**へ挑戦する。MJS製品のUI & UXの改善を支援し、MJS製品のグループ内製化率の向上に寄与する。



会計事務所および中小企業の事業承継ニーズに確実に対応し、社内業務のDX化を推進することで収益体質を改善する。また、同業者との協業関係を構築し**M&Aビジネスの競争力強化**を実現する。

シンガポールのSynergix Technologies Pte Ltd.を子会社化

5年、10年、20年先を見据え、MJSグループとSynergix社の飛躍的成長へ

- グローバルに戦えるDXコンサルティング力、営業・サポート力の確保
- グローバルに戦えるERPソリューションへの醸成
- グローバルな先進性の高い、コスト競争力のある開発体制の構築



お客様を大切に、そして社員の幸せを！

＜世界中のお客様を大切に、そしてSynergix社の社員の幸せを！＞

シンガポールのSynergix Technologies Pte Ltd.を子会社化



1990年創業。

シンガポールの中小企業に向けて、自社開発のクラウド型ERP製品を自社でコンサルティング販売およびサポートを提供するクラウドERP企業。

シンガポール（営業／サポート拠点）、ベトナム（開発拠点）、フィリピン（テレマーケティング）の3拠点にて合理的な経営を継続。

「Synergix ERP System」は多通貨・多言語化対応しており、MJSと共に成長著しい広大なASEAN市場への進出を目指す。



1. 人材投資により事業成長を加速させる

- 人材力・組織力を最大化することによりお客様の成長と社会に貢献。
- 多様性と柔軟な働き方を促進し、新しい価値創造を目指して生き生きと活躍する組織へ。

**人事戦略と連動した
主要制度の
見直し**
(グレード/報酬/評価)

エンゲージメント向上

- ・従業員のチャレンジを後押しする報酬・評価制度。
- ・適性・能力を踏まえた人事制度。設計に見直し、競争優位性のある報酬制度への改定。
- ・ベースアップの実施。
- ・専門職任用者の拡大。
- ・キャリアパスの拡充。

**マネジメント力の強化
社員のキャリア支援**
(個の自律・成長機会の提供)

人材戦略に基づく人材教育

- ・従業員の成長機会を提供し、DXコンサルティングやカスタマーサクセス、新製品開発等の高い専門性の習得を支援するための定期的な研修を実施。また、性別に関わらず管理職志向の高い社員への選抜研修の実施を検討。

**魅力ある
職場環境に向けた
挑戦的な取り組み**
(ダイバーシティ/柔軟な働き方/健康)

ダイバーシティ& インクルージョン

- ・多様な人材が活躍できる環境・組織風土の醸成、次世代の働き方改革を推進。
- ・フレックス制度を導入し、テレワークとの併用による、より働きやすい環境の整備。
- ・全国共通のカフェテリアプランの導入による福利厚生の拡充。

2. 社内情報システムの刷新による経営の見える化と業務の効率化（デジタル基盤強化）

- 事業別、製品別の収支管理高度化により、意思決定の迅速化と最適化を実現する。
- 情報セキュリティの高度化と新業務フローにより、管理業務の生産性向上とデジタル化を実現する。

3. 全社リスクマネジメント体制の強化

- 全社リスク管理会議や各分科会の発足・運営、内部統制室の新設・強化。
- サステナビリティ委員会、コンプライアンス委員会の連携、活動強化。

社内情報システムの刷新

経営データ分析基盤の構築

電子契約・電子請求の採用

見積・発注データの連携

定型業務へのRPA活用

新しい働き方に対応する 経営・業務の基盤

経営の意思決定の
迅速化と最適化

管理業務の
生産性向上と
デジタル化

全社リスクマネジメントの強化

コーポレート
ガバナンス

- 経営意思決定の透明性向上
- ・役員報酬制度の継続的な改善
- ・指名諮問・報酬諮問委員会による牽制強化
- ・適切な情報開示と透明性の確保

リスク
マネジメント

- 牽制機能の発揮と現場リスク管理の強化
- ・グループ全体のリスク管理の更なる強化
- ・3線ディフェンス体制の強化、1線の教育
- ・内部統制・内部監査機能の一層の強化

コンプライ
アンス

- 健全な企業運営、健全成長への基盤作り
- ・社会要請に即したコンプライアンスの強化（人権・労働・環境などへの対応強化）
- ・グループ全社員へのコンプライアンスの浸透

人的資本経営の推進

<MJSにおける施策>

- **4期連続でのベースアップ**（給与水準の引き上げ）を実施。
- **女性社員の活躍を推進するため、育児等に関わる各種制度・運用をリニューアル**
（従来の傷病休暇制度において、休暇の取得事由に子の看護、介護、不妊治療等を追加）。
- 「サステナビリティ2030」において、女性社員活躍のための指標を設定し推進。
- 福利厚生を抜本的に見直し、選択型福利厚生（カフェテリアプラン）制度を導入。
- 男女の賃金差異は、2025年度目標を早期達成。

「サステナビリティ2030」 における指標

	2024年度実績	2025年度目標	2030年度目標
女性管理職比率：	13%	14%	21%※
女性採用比率：	31%	45%	50%
男性育児休業取得率：	46%	55%	85%
エンゲージメントスコア：	3.5P	3.7P	4.5P
男女の賃金差異：	83%	82%	87%

※人事施策を継続することで、2031年度以降も女性管理職比率30%を目指す

経営指標・資本政策

- 5年間で創出するキャッシュを事業の更なる成長と株主還元に向けて適切に配分。
- 競争力強化のための新製品開発や製品機能改良、人材投資等を行うと共に、M&Aによる事業拡大を図る。

【2024～2028年度の5年間累計】

キャッシュの創出

400億円超のキャッシュを創出

- ・ 当期純利益 **280億円超**
- ・ 減価償却費 **120億円超**
- ・ その他
 - ・ 政策保有株式の売却
 - ・ 有利子負債の活用
 - ・ 資産効率の最大化



キャッシュ・アロケーション戦略

事業投資

- ・ 新製品開発・機能改良
100億円超
- ・ M&A、事業投資
100億円程度
- ・ 人材投資、BPR投資他

株主還元

- ・ 配当金総額
100億円超
- ・ 資本政策の一環としての
自己株取得

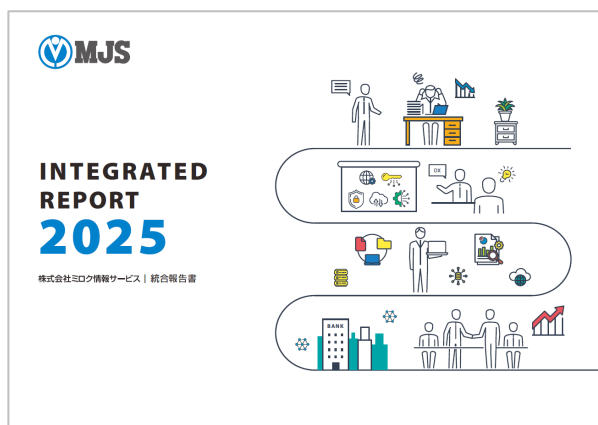
- ERP事業の一層の成長による収益性の向上および機動的な自己株式取得による資本効率の向上を実現し、2028年度のROE目標18%超の達成を目指す。加えて、利益成長に応じた増配により、株主還元の更なる充実を図る。
- 非財務情報の開示を拡充し、株主・投資家からの当社理解に繋げ、資本コストの低減を図る。

【2028年度目標】

ROE（自己資本利益率）	18%超
配当性向	30～40%
株主資本	400億円超

- 資本コストを上回るROEを創出。
- 収益力の向上に取り組むと同時に資本効率を改善。
- 長期的に安定した株主還元を行う。
- 収益拡大に伴い増配を実施。
- 成長投資を継続すると共に、ROE向上に向けて収益力の向上と資本効率の改善を実施。
- 企業価値向上の観点から有利子負債も活用。

- MJSとして初めてとなる「統合報告書2025」をMJSコーポレートサイトに公開。
- 企業理念・経営方針に基づくMJSらしさ・強みと変革するMJSの姿を、MJSが会計事務所とその顧問先企業、中堅・中小企業と共に歩むDXへの道のりのストーリーとして、株主、投資家のみならず顧客、従業員、取引先、学生などのさまざまなステークホルダーに発信。



- 公開場所：MJSコーポレートサイト

<https://www.mjs.co.jp/ir/library/integrated-report/>

- 仕様： 日本語※1／PDF／46ページ ※1 英語版は2025年12月発行予定

- 掲載内容：

①表紙

②イントロダクション

社長メッセージ／理念体系とマテリアリティ／MJSの変革の軌跡

③価値創造ストーリー

価値創造プロセス／5つの資本／製品・サービス／コアコンピタンス

④戦略

中期経営計画Vision2028／基本戦略の概要・進捗／財務戦略／ステークホルダーエンゲージメント

⑤経営資源の強化

人的資本／知的資本／気候変動への対応（TCFD※2） など

⑥コーポレート・ガバナンス

役員紹介／コーポレート・ガバナンス／リスクマネジメント／コンプライアンス

⑦企業データ

財務・非財務ハイライト／会社概要／編集後記

- 2025年 4月 ➤ 東京ヴェルディVS横浜FC戦にて、東京ヴェルディとのコラボレーションイベント「MJS DAY」を開催
- 5月 ➤ 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第1回 バックオフィスDXPO 名古屋'25」へ出展
➤ One人事と販売パートナー契約を締結、タレントマネジメント・労務領域を強化
➤ DXプラットフォーム「Hirameki 7」の「経営分析プラス」に『AIレポート』機能が新登場
➤ 西日本最大級「DX 総合EXPO 2025 春 大阪」の専門展、「経理・財務DX EXPO」へ初出展
➤ 「MJS METAVERSE FAIR 2025夏 メタバース空間で繋がる、中小企業のDXを加速する未来への羅針盤」開催
➤ 4期連続で給与水準の引き上げ（ベースアップ）を実施
➤ DX総合イベント「日経クロステックNEXT 関西 2025」へ初出展
➤ 「Hirameki 7」の『経営分析プラス』に新機能を追加、生成AIが年次決算書から説明動画を自動生成する『AI年次レポート動画版』を搭載
➤ 第23回【東京】総務・人事・経理Week[春]の専門展「会計・財務EXPO」へ出展
- 6月 ➤ 第7回【名古屋】総務・人事・経理Weekの専門展「会計・財務EXPO」へ出展
➤ 一般社団法人テレコムサービス協会会長に、ミロク情報サービス代表取締役社長 是枝 周樹が就任
➤ ミロク情報サービスと興能信用金庫が業務提携、石川県内中小企業のDX支援により地域活性化および震災復興を目指す
- 7月 ➤ MJS、「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」の2025-26シーズンユニフォームパートナー契約を継続
➤ 2026年の約束手形廃止に向け、MJSの財務・会計システム『ACELINK NX-CE 会計』『ACELINK NX-Pro会計大将』が電子記録債権に対応
➤ 生成AI活用の問い合わせ対応Webサービス『MJS AIアシスト』、会計事務所のお客さまを対象に無償提供開始
➤ 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第4回 バックオフィスDXPO 東京'25【夏】」へ出展
➤ 重要なデータを自然災害やサイバー攻撃からオールインワンで守るデータ保全アプライアンス「MJS バックアップ ONE」を提供開始

- 2025年 8月
- ミロク会計人会連合会主催「第49回全国統一研修会 せとうち広島大会」開催のご案内
 - [ミロク情報サービスの会計システム2製品において「AI-OCR入力」を機能強化、「AI仕訳類推」提供開始](#)
 - 人事・経理・総務・法務向けの総合展「バックオフィス World 2025 夏 大阪」の専門展「バックオフィス業務改革EXPO」へ出展
 - 人事・経理・総務・法務向けの総合展「バックオフィス World 2025 夏 東京」の専門展「経理支援EXPO」へ出展
 - 会計業界に特化した国内最大級の展示会「会計事務所博覧会2025」へ出展
 - 地方創生支援のための最新技術展「第4回 地域×Tech関西」に初出展
- 9月
- ミロク情報サービスとASIMOV ROBOTICS（アシモフ ロボティクス）が協業
 - マルチデバイス対応従業員向けクラウドサービス『Edge Tracker 経費精算』『Edge Tracker 勤怠管理』において、『Edge Tracker ワークフロー』を無償標準サービスとして提供
 - 会計事務所と企業・事業主を対象とした「会計事務所白書2025」、業務デジタル化の進捗と課題に関する調査結果を発表
 - ミロク情報サービスの給与計算・年末調整システム2製品において、「AI-OCR入力」に対応
 - シンガポールのクラウドERP企業Synergix Technologiesを子会社化

2025年9月30日現在

社名	株式会社ミロク情報サービス（東証プライム 証券コード：9928 所属業種：情報・通信）		
代表取締役社長	最高経営責任者 是枝 周樹	主要株主	エヌ・ケーホールディングス(34.0%) 日本マスタートrust信託銀行(信託口)(7.9%) 光通信KK投資事業有限責任組合(4.3%) 日本カストディ銀行(信託口) (4.0%) 是枝伸彦(3.5%) NTTPCコミュニケーションズ(3.4%) NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS(2.5%) 野村信託銀行(投信口)(1.7%) ミロク情報サービス社員持株会(1.5%) ※当社所有の自己株式は除く
設 立	1977年（昭和52年）11月		
資本金	31億98百万円		
従業員(連結)	2,316人		
事業内容	会計事務所およびその顧問先企業を含む一般企業への業務パッケージソフトおよびコンピュータハードウェア、サプライ用品、保守サービスの提供を中心としたコンピュータおよび情報サービス関連事業	発行済株式数	32,306千株
		株主数	4,163 名
		外国人保有率	15.7 %
事業所	本社：東京 開発センター：東京・長岡 支社：札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、広島、福岡ほか 営業所：浜松、姫路、松江 サービスセンター：道東		
主なグループ会社	株式会社エヌ・テー・シー リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ 株式会社トランストラクチャ トライバック株式会社 株式会社BizMagic Synergix Technologies Pte Ltd.		

会社説明資料

2025年11月

Investor Relations Contact

株式会社ミロク情報サービス

社長室

Tel : 03-5361-6309 Fax : 03-5360-3430

Email: ir@mjs.co.jp

本資料は、当社グループの事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料に記載された当社グループに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく当社の判断および仮定を基礎にしており、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。従いまして、当社グループにおける実際の業績または事業展開は、様々なリスクや不確実な要素により、これら将来に関する記述と大きく異なる可能性があることにご留意ください。